



L'intervista

Franco Boni:
«Per Bologna una fiera
forte e leggera»

5



Monopoli

Shopping in Europa
e logistica del farmaco
nel futuro di Coopservice

7



Food valley

Rinasce il distretto
dello zucchero
tra Emilia e Veneto

13

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'editoriale

Università
e credito,
nodi irrisolti

di **Franco Mosconi**

Mutano i tempi, cambiano le stagioni, appaiono nuove mode intellettuali (anche nella Scienza economica), ma alla fin dei conti il segreto del successo è sempre lì: nell'ideare, progettare, produrre e vendere beni. In una parola, nella manifattura, che lungo la Via Emilia è sempre di più una manifattura di qualità interconnessa con la parte più avanzata dei servizi. Ci sono molti modi di leggere il Rapporto annuale sull'economia regionale dell'Emilia-Romagna, che la sede di Bologna della Banca d'Italia pubblica annualmente all'inizio di giugno. Quello sul 2015, presentato martedì scorso, non sfugge alla regola in virtù della ricchezza di dati e argomentazioni che contiene. Ma il filo rosso di cui all'inizio si diceva emerge con forza sin dalle prime pagine. Il fatturato dell'industria manifatturiera, secondo le indagini della Banca d'Italia, è aumentato del 2% contro l'1% dell'aumento del Pil regionale nel suo insieme. E in tale contesto «la crescita è stata più accentuata per le aziende esportatrici». Già, le esportazioni, destinazione naturale per i beni di pregio prodotti dall'industria emiliano-romagnola. L'export nell'ultimo anno è cresciuto del 4,4%, dopo una performance di questa stessa entità messa a segno nel 2014, e ammonta alla straordinaria cifra di 55 miliardi di euro. La storia non finisce qui e prosegue toccando il rapporto banca-industria, cruciale nel capitalismo italiano.

continua a pagina 15

Primo piano



Protesta
Un gruppo di risparmiatori della Cassa di Risparmio di Ferrara manifesta a Roma

La banca del buco

Dopo il crac Carife esplode il caso Cesena e anche Carim deve correre ai ripari. L'ultimo report di Bankitalia evidenzia come la qualità del credito in regione continui a deteriorarsi, una crisi iniziata con il crac delle coop edili. Parla il direttore di Rimini: «Pronti a salvarci da soli». Negri Zamagni: «In Romagna istituti rovinati da crisi e localismi»

L'intervento

Brexit, quantificare
le ripercussioni per attuare
le contromosse

di **Andrea Goldstein e Luca Incipini**

Apochi giorni dal referendum la possibilità che l'elettorato sancisca l'uscita del Regno Unito dall'Unione europea inizia a concretizzarsi. E Tesoro britannico, Ocse e Fmi concordano: il Brexit impoverirebbe i sudditi della Regina e la crescita del PIL da qui al 2020 sarebbe del 3-5,5% inferiore.

Per gli altri paesi europei, le conseguenze sarebbero sia dirette — le interdipendenze tra il Regno Unito e il resto dell'UE sono importanti — sia indirette — dopo il Brexit

altri paesi potrebbero chiedere di rinegoziare i termini della propria appartenenza, e magari replicare il referendum (il Swedexit, per esempio, e un giorno forse un Italexit). In ogni caso nulla sarebbe uguale, come ha detto il ministro tedesco Schäuble, «o dentro o fuori». Tornerebbero alcune barriere tariffarie e non-tariffarie al commercio e alla mobilità del lavoro e ovviamente se la crescita fosse inferiore (o addirittura recessione), anche l'import si contrarrebbe.

Per Irlanda, Belgio e Olanda, l'esposizione è significativa, l'export verso il Regno Unito rappresenta il 7-11% del Pil. Secondo S&P, poi, la somma degli irlandesi che vivono nel Regno Unito e dei britannici nell'Isola Smeralda è pari al 17% della popolazione irlandese.

continua a pagina 15



PRIMO PIANO

Lusignani: «Il sistema bancario della via Emilia ha iniziato ad andare sott'acqua dal 2013 con il crac delle grande coop di costruzioni»

Bankitalia: continua a peggiorare la qualità del **credito** in regione

Chi è



Francesco Trimarchi
(Como, 1955)
è direttore della sede bolognese della Banca d'Italia dal 2011

L'indagine sulla congiuntura regionale di Bankitalia conferma che l'Emilia-Romagna esce dalla crisi un po' più velocemente delle altre regioni. Guardando tra le righe e tra i numeri, però, anche i dati macro evidenziano, in negativo, due anomalie. Vanno peggio della media nazionale le costruzioni, soffocate dall'invenduto, e continua a deteriorarsi più che nel resto del Paese la qualità del credito.

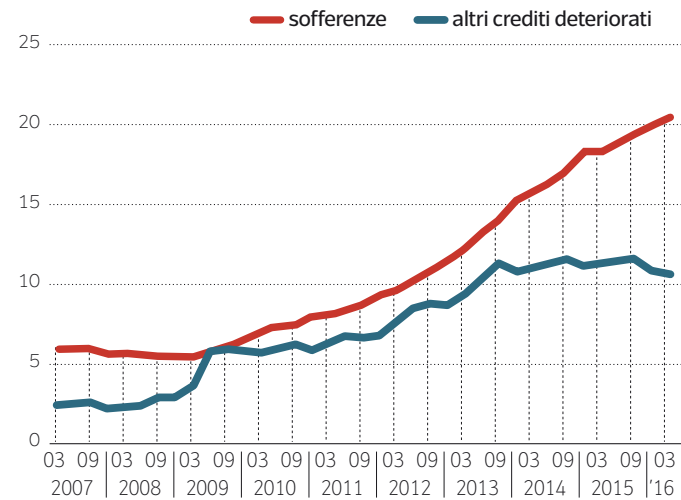
Questo secondo campanello d'allarme, del resto, ha prodotto conseguenze ormai sotto gli occhi di tutti: la bancarotta della vecchia Carife e l'impasse della Nuova; la crisi della Cassa di Cesena che deve appellarsi al Fondo interbancario per trovare i 280 milioni necessari a garantirsi la sopravvivenza; la faticosa uscita dal tunnel della riminese Carim che dopo due anni di commissariamento ora batte cassa per raccogliere 40 (più 60) milioni di novo patrimonio. Aggiungiamoci le difficoltà di 3-4 Bcc in attesa di salvataggio nell'ambito della riforma del credito cooperativo, le difficoltà di Unipol Banca, e le incertezze sulla Bper. Non fosse che per la Cassa di Risparmio di Ravenna, gioiellino recentemente gratifi-

cato dal rating a cinque stelle di Altroconsumo-Finanza e per quel fenomeno di Credem, considerato un benchmark d'eccellenza per tutto il mondo bancario europeo, verrebbe da dire che un male oscuro si aggira fra le banche emiliano-romagnole.

«La graduale ripresa del ciclo economico stenta a riflettersi sulla qualità del credito» scrive infatti Bankitalia. Il flusso di nuove sofferenze è aumentato l'anno scorso è si è attestato al 3,3% di tutti i prestiti, il triplo dei livelli pre crisi. I crediti deteriorati totali sono il 25,5% (il 20% circa la media nazionale), le sole sofferenze il 16,7%, contro il 14 circa. Sono tutti valori in crescita anche nei primi mesi di quest'anno. Migliora soltanto l'indice di deterioramento netto che misura la probabilità che i nuovi crediti erogati finiscano in sofferenza. Ma ciò deriva anche dalla stretta creditizia operata negli ultimi due anni. Se guardiamo agli stessi indicatori riferiti al solo settore costruzioni arriviamo alla stratosferica percentuale di due crediti deteriorati ogni tre erogati. Per il professor Giuseppe Lusignani «il sistema bancario regionale ha cominciato a performare peggio della media nazionale a partire dal 2013, quan-

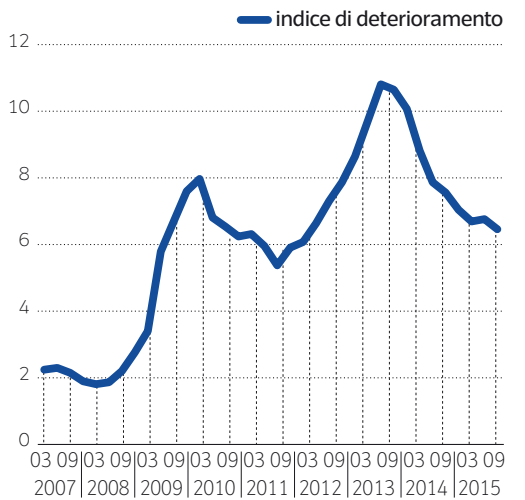
La pesante eredità della crisi sul credito alle imprese

Rapporto sofferenze e altri crediti deteriorati sul totale prestiti (%)



Fonte: Banca d'Italia

Flusso di prestiti la cui qualità peggiora sul totale prestiti (%)



centimetri

do sono andate in crisi le grandi cooperative di costruzioni.

Basta dare un'occhiata alla Romagna. La mia impressione è che le nostre banche fossero sovraesposte nei loro confronti. Qualcuno ritiene che non sia per caso e punta il dito contro gli intrecci fra aziende bancarie, fondazioni e politica. Per altri è solo questione di obsolescenza culturale in dirigenti

troppo datati per cogliere i repentini cambiamenti del mercato. A Cesena, per esempio, l'ultimo direttore generale è rimasto in carica 23 anni. Alla Carife era successo più o meno lo stesso. Fatto sta che gli anni della crisi hanno fatto sparire 30 aziende bancarie in regione (ora sono 108, di cui 43 con sede in qui) e gli sportelli si sono ridotti a 3.139, 460 in me-

no rispetto al 2008. Ma questo non è bastato a ritrovare efficienza, modernità e profitti. L'eccesso di sportelli è rimasto infatti superiore alle media italiana (72,3 sportelli ogni 100 mila abitanti, contro 50,6) e la densità è rimasta pari a 13,7 sportelli ogni 100 chilometri quadrati contro 9,9.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Un taglio netto al **groviglio** di Cesena

La banca si arroccò quando doveva ristrutturare. Ora la terapia d'urto: tutto in mano al Fitd

Chi è



Catia Tomasetti, avvocato, riminese, è presidente di Cassa di Risparmio di Cesena e di Acea

Cesena fa rima con Siena: e non è solo un dato fonetico. Quando leggi Carisp, non puoi non pensare a Mps. Come nella città del Palio, qui c'è una banca che, mentre il mondo del credito parava i colpi della grande crisi, si è arroccata sul campanile, stringendo il cordone ombelicale con la Fondazione di Corso Garibaldi, salda al 48,5% del capitale, con le due consorelle di Faenza e Lugo al 18,23%.

La città già suonava l'allarme sulle erogazioni quando sono scese dai 4 milioni degli anni d'oro ai 411.000 del 2016. E in futuro non ci saranno nemmeno quelli. Corso Garibaldi erogava perché a valle la banca, a cavallo tra la lunga presidenza di Germano Lucchi e quella di Tomaso Grassi, aveva accumulato 98 milioni di profitti dal 2007 al 2014. Ma era come ordinare altre portate per evitare un conto recapitato, tempo due mesi, da Bankitalia con l'ispezione della scorsa

estate. Una nota aziendale ha riassunto i problemi con il «prolungamento della crisi, in particolare nel settore edilizio», e col «peggioramento dello status di alcune ben individuate posizioni debitorie».

Grassi, sul passo d'addio, ha accennato al doloroso crac dell'immobiliarista Pierino Isoldi e ad audaci coniugi che fingevano di separarsi per evitare le esecuzioni. La morale era in una semestrale 2015 in rosso di 37,7 milioni, tra discesa del margine, crollo dei profitti finanziari e 101 milioni di rettifiche su crediti. Non bastava nemmeno la riduzione dei costi per il personale (-16%), comunque ancora di mille unità. Con il Tier 1 ormai sotto il minimo regolamentare dell'8,5%, il vecchio management decise di iniziare la ripatrimonializzazione convertendo anticipatamente il bond 2014-2019; poi, a fine anno, ci ripensò per complicità tecniche. All'assemblea veniva proposto un aumen-

Così nel 2015

Cassa di Risparmio Cesena

Accantonamenti e oneri straordinari

390 milioni di euro

Perdita d'esercizio 252 milioni di euro

Gestione ordinaria **66 milioni**

Fonte: Cassa di Risparmio Cesena

Raccolta diretta **4,9 miliardi**

Costi operativi **-10 milioni** (di cui 8,4 milioni riferiti al costo del personale)

Con l'aumento di capitale proposto da 280 milioni

CET 1/Tier 1 **10,93%**

13,07%

Total Capital ratio

centimetri

to che diventava tutto in contanti, sui 60 milioni. L'assemblea dell'1 febbraio ha invece rivoluzionato il cda, ora presieduto da Catia Tomasetti, riminese, avvocato nello studio milanese Bonelli Erede. Proprio da Rimini doveva venire il salvagente, con

la fusione, tra Carisp e CaRim.

«Solo indiscrezioni di stampa» dicevano in inverno a Cesena, benché la ricerca di un partner fosse uno degli obiettivi della consulenza affidata a Rothschild a fine dicembre. Altre indiscrezioni puntavano, e anco-

ra insistono, sull'unione con Cariparma, che la controllante Crédit Agricole ha dotato di fondi per fare un paio di acquisizioni in Italia. Il matrimonio con un big, però, era da fare anni addietro, quando lo voleva l'ex dominus della Fondazione Cesare Trevisani puntando su un mercato ancora brillante che poteva garantire un concambio favorevole.

Ora con la nuova gestione che ha ripulito i bilanci evidenziando 252 milioni di perdite su 300 di patrimonio, la strada è sbarrata. Il cda ha dovuto alzare l'asticella della ricapitalizzazione a 280 milioni, Cariparma non si è più fatta viva, Fondazioni e i 13.200 azionisti si ritrovano col capitale pressoché azzerato. Non è rimasta altra strada che girare la patata bollente al Fondo interbancario (Fitd). Il quale mercoledì ha deliberato il suo ingresso da padrone, sciogliendo con un taglio il groviglio che dalla Carisp porta alla Fondazione e alla società civile. Non resterà a lungo, ma «ha comprato il tempo» necessario, si spera, per rimettere insieme i cocci della banca. O meglio, il tempo perduto a far finta di non vedere che la Cassa, proventi finanziari a parte, era già in rosso da cinque anni.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Carim: «Già pronti ad annunciare prezzo e collocamento»

Il dg Scardone: «Ce la faremo senza Fondo interbancario; a settembre i titoli sul mercato»

Chi è



Giampaolo Scardone, direttore generale di Banca Carim già vice direttore generale dal 1° luglio 2013. Classe 1956, laureato in giurisprudenza, Scardone ha lavorato in Bankitalia

Banca Carim vuole farcela da sola. Anzi, «ce la farà da sola» promette Giampaolo Scardone, dallo scorso settembre direttore generale dell'istituto riminese dopo una carriera da ispettore in Banca d'Italia. Chiamato a guidare Carim, gioca oggi la grande partita della definitiva messa in sicurezza della banca di piazza Ferrari, con un aumento di capitale in due tranche per 100 milioni di euro complessivi.

Direttore, è sicuro che la prima tranche da 40 milioni troverà «in casa» i sottoscrittori?

«Sono molto fiducioso. La città sta di nuovo stringendosi attorno alla sua banca, quindi sono convinto che troverà le risorse per sostenerla senza far ricorso al Fondo interbancario di tutela dei depositi».

Ma è un grosso sforzo per i soci, in un momento come questo.

«Vero. Però stiamo lavorando da due anni e i frutti già si vedono. A fine commissariamento avevamo 106 sportelli, oggi siamo a 70. I dipendenti erano 755, oggi, sono 680, tutti in solidarietà e in gran parte giovani. I costi generali sono diminuiti del 10% e questo ci ha già consentito di chiudere il 2015 con un risultato operativo positivo per 21,5 milioni. Non serviranno più rivoluzioni per tornare al-

la redditività nel brevissimo periodo. Ci sono quindi i presupposti strutturali per mantenere un posizione sul mercato che ci vede controllare il 25% dei depositi e il 20% dei crediti».

L'operazione doveva partire entro giugno. Ci riuscite?

«Le richieste a Bankitalia e Consob sono partite il 7 giugno, e siamo fiduciosi che verranno accolte. Spero che al massimo ai primi di luglio saremo pronti per comunicare il prezzo e aprire il collocamento».

Oggi avete 7.700 soci, più la Fondazione con il 57% del capitale. Guardate a loro?

«La Fondazione non aderirà scendendo ampiamente sotto il 50%. Si libererà quindi un inopinato da utilizzare per allargare la compagine sociale; in parte saranno investitori retail, in parte istituzionali. Con i nuovi soci adotteremo una politica molto stringente e di grande cautela. Abbiamo già rivisto i profili di rischio di tutta la clientela per garantire la coerenza dell'investimento ed evitare un eccesso di concentrazione. Il nostro fabbisogno patrimoniale rispetto ai coefficienti prudenti è inferiore ai 30 milioni, e fino a quella quota l'aumento sarà inscindibile: se non verrà raggiunta, restituiranno tutti i soldi. Questa è una garanzia per la banca e per i

Il bilancio 2015

Perdita d'esercizio

37,9 milioni

Eliminazione dei crediti deteriorati (i primi 35 già ceduti)

170 milioni

Finanziamenti erogati

244 milioni

(a beneficio di 4.113 imprenditori)

Margine operativo

21,5 milioni

Rettifiche su crediti

oltre 70 milioni

Fonte: Banca Carim



Raccolta
-3,2%



Spese amministrative
-6,1%



Tier1 ratio
8,53%



Total Capital ratio
10,86%



In data 15 marzo Banca Carim rimborsa alla clientela un prestito subordinato da 50 milioni

centimetri

risparmiatori».

Avete già contatti con grandi investitori?

«Abbiamo ricevuto molte offerte e credo che questo sia un titolo di merito in condizioni di mercato così difficili. Allo stato, però, non dovrebbero entrare in gioco soggetti con interessi sulla gestione della banca».

Ragionate quindi su una strategia «stand alone»?

«Nel breve periodo ci occupiamo solo di irrobustire la Banca. Siamo consapevoli che tutto il sistema sta riflettendo di aggregazioni e lì ci siamo anche noi; ma credo che ci vorrà tempo per passare dai ragionamenti ai fatti».

L'idea di un'aggregazione con Cesena è morta?

«Dopo gli ultimi avvenimenti è sicuramente più lontana. Vedremo le strategie del nuovo azionista Fondo interbancario, ma resta un'opzione complessa».

Nel frattempo siete alle prese con una massa di crediti deteriorati. Come pensate di uscirne?

«In passato un malinteso senso di vicinanza al territorio

ha determinato una sovraesposizione verso il settore immobiliare. Noi abbiamo già impegnato 250 milioni nella copertura dei crediti anomali e 35 li abbiamo ceduti, portando l'incidenza lorda sugli impieghi dal 34 al 29% e dal 21 al 16,5% per le sole sofferenze. Lo stock è elevato, ma è molto invecchiato e si avvicinano le scadenze per il recupero. Mentre il flusso in ingresso è sensibilmente diminuito».

Voi non avete un fondo per il riacquisto delle azioni. I titoli Carim, quindi, non hanno un mercato e un valore di riferimento. Cosa dite a chi li ha in mano e se ne troverà altri dopo l'aumento?

«La mia ambizione è vedere Carim quotata in Borsa. Intanto, però, da settembre i nostri titoli saranno negoziabili su un mercato regolamentato gestito da un primario soggetto bancario, con prezzi certi. L'infrastruttura è pronta. Gli ordini saranno raccolti presso le nostre filiali».

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«In Romagna rovinata da crisi e localismi»

Negri Zamagni (Unibo): «Ma c'è ancora spazio per un nuovo, grande istituto sul territorio»

Cariferrara, CariCesena, Cassa di Risparmio di Rimini... cosa sta succedendo al sistema creditizio che opera a Est dell'Emilia-Romagna? Lo chiediamo a Vera Negri Zamagni, docente di Storia economica a Bologna, reggente della filiale di Bologna della Banca d'Italia dal 2011 al 2012 e membro del cda di Carim.

Professoressa c'è un baco in queste banche?

«E ha dimenticato la Banca di Credito Cooperativo di Forlì. Non è una questione di baco. Si tratta di banche piccole, la cui zona è stata ampiamente afflitta dalla crisi, dove ne han fatto le spese piccole imprese e piccoli costruttori. Per tenerli su, questi istituti di credito hanno fatto sofferenze, non performing loans più grandi del normale: tutto è partito da qui».

Oltre alla crisi, però, ci saranno stati anche casi di malagestione, o no?

«Sì, in alcuni casi l'offerta di crediti in ambito locale è andata al di là di quello che era sano e ragionevole. La situazione si sarebbe risolta, se la normativa fosse rimasta quella che era, invece dal 2013 c'è stata una differenza notevole, fatta dall'unione bancaria, che non doveva applicarsi alle piccole banche ma che Bankitalia ha fatto rispettare, a cominciare dal cercare di ammortizzare le sofferenze in una arco di tempo inferiore e a continuare sul bail-in. Noi come Carim abbiamo cercato di rispettare tutte le regole e Bankitalia ce lo ha riconosciuto, infatti questo cda non è stato rimosso e possiamo ricorrere al Fondo interbancario. A Cesena non c'è stata sintonia con Palazzo Koch, che è entrato a gamba tesa. Qui i problemi per la gran parte sono stati prodotti dalla Banca di Romagna, Faenza e Lugo, una sua controllata: quando si sono accorti della sua mala gestio l'hanno incorporata e han cercato di affrontarne i pro-



Docente Vera Negri Zamagni insegna Storia economica all'Unibo

blemi».

È anche vero che molti di questi istituti sono indietro rispetto ai colleghi più grandi, pensiamo alla politica di riduzione delle filiali.

«Sì, è vero, non tutti sono stati così accorti. Il problema è anche

quello, oggi la banca si fa in maniera diversa rispetto al passato, c'è molta più tecnologia e noi siamo stati gli unici ad aver fatto una dismissione di filiali, una decina per 60 addetti, che però non sono stati licenziati».

Oltre a questi errori fattuali,

ad aggravare la situazione ha contribuito anche una visione miope?

«La regola dell'autonomia, del far da soli. L'errore è stato non aggregarsi e lo dico tuttora. Una bella, nuova, banca di Romagna ci starebbe e ci sarebbe anche lo spazio, ma si devono superare i municipalismi. Queste banche poi sono poco diversificate sul rischio, guardi alla Carim: quanti hotel abbiamo tra i nostri clienti?».

Gli aumenti di capitale di Cesena e Rimini mettono a dura prova le rispettive banche?

«Per Cesena l'aumento di capitale è risolto, chiamare un fondo significa azzerare il capitale. Per Rimini, noi, avendo tenuto la barra dritta, possiamo farlo e a un prezzo ragionevole. Se il territorio risponde, la banca è salva e si potrà ragionare di qualche aggregazione; diversamente dovremo rifarci al Fondo interbancario».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi

Fondo interbancario, due pesi, due misure tra Carife e Carisp

Ferrara e Cesena distano 130 chilometri. Ma è come se fossero su due pianeti diversi, almeno in fatto di regole bancarie. Il 6 maggio 2015 il Fondo interbancario di tutela dei depositi (Fitd) annunciava un «intervento di sostegno di 300 milioni di euro a favore della Cassa di risparmio di Ferrara, per il risanamento e il ritorno alla gestione ordinaria». All'inizio di luglio l'assemblea di Carife l'aveva recepito. Quei soldi non arrivarono mai, e a fine novembre scattò la famosa «risoluzione» che ha coinvolto anche gli obbligazionisti subordinati.

Ieri lo stesso Fitd ha deliberato il sostegno alla Cassa di Cesena per 280 milioni di euro, come ha fatto negli anni per 11 banche e un totale di un miliardo e mezzo di euro. Cosa c'è di diverso nelle due situazioni? Praticamente nulla. Più passa il tempo e più si intuisce il gran pasticcio di metà novembre tra Roma e Bruxelles. L'11 novembre, due giorni prima che il governo approvasse il decreto legislativo sulla risoluzione delle banche in crisi, sempre il Fondo interbancario comunica di «aver favorevolmente valutato l'istanza dei commissari di Banca Etruria», e di sottoscrivere l'aumento di capitale non appena il decreto legislativo fosse in vigore e la Bce avesse autorizzato la partecipazione di controllo. Contemporaneamente istituisce una nuova sezione del Fondo, lo Schema volontario di intervento, basato sull'adesione volontaria delle banche e sulla valutazione caso per caso: rimuove così l'accusa europea di aiuto di Stato, dovuta al carattere obbligatorio del Fondo (peraltro già volontario fino al 1997).

Dieci giorni dopo, Etruria e tre altre casse sono fallite. Il 26 novembre l'assemblea del Fitd approva ugualmente la modifica statutaria che istituisce la sezione volontaria. Ma questa modifica è stata resa nota solo il 2 febbraio 2016. Ora la sezione interviene sulla Cassa di Cesena con 280 milioni di euro. Non solo: ha già concesso 272 milioni di euro a Banca Tercas, 7 milioni in più dei 265 deliberati nel 2014 e contestati dalla Commissione europea.

Insomma, a bocca asciutta restano solo gli obbligazionisti (e gli azionisti) delle quattro banche per le quali era stato annunciato un fantastico «salvataggio». A pagare i rimborsi parziali sarà sempre lo stesso fondo. Una beffa. Ma allora perché, in novembre, non si aspettarono pochi giorni, sufficienti a preparare l'intervento volontario che l'Europa non avrebbe potuto bocciare? Bastava concludere l'operazione prima di Capodanno, quando è scattato il bail-in vero e proprio (con il quale, peraltro, lo Schema volontario non dovrebbe essere in contrasto, visto che ora agisce per Banca Tercas). Che fretta c'era, maledetto autunno?

Angelo Ciancarella

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PARCO DEI MULINI Srl



Mutui agevolati personalizzati



Vendita diretta dal costruttore

PARCO DEI MULINI Srl
GRUPPO LUGO IMMOBILIARE SpA

La classe energetica **A** finalmente alla portata di tutti!

es. bilocale con posto auto privato a partire da 110.000 euro.



Le caratteristiche degli immobili sono:

- classe energetica A;
- dotazione di pannelli solari e fotovoltaici;
- bassi costi di gestione;
- soluzioni abitative da 1 a 4 camere da letto con doppi servizi.



Sistema costruttivo brevettato
EASY BUILDING SYSTEM
www.easybuildingssystem.it



GRUPPO LUGO IMMOBILIARE SpA

Piazza Baracca, 24 • Lugo (RA)

Tel. 0545.39813 • Mobile +39.345.6753221

info@lugoimmobiliare.com

www.lugoimmobiliare.com



Seguici su
facebook facebook.com/parcodeimulini

L'INTERVISTA

Franco Boni

Fra tagli e rilancio: i programmi del neopresidente dell'ente bolognese. «La holding con Rimini e Parma è prematura, cominciamo con accordi commerciali»



«Una Fiera forte e leggera»

Chi è

Franco Boni, 77 anni, è presidente di Bologna Fiere, dopo essere stato numero uno di Fiere di Parma

di Massimo Degli Esposti

Presidente Boni, lei ha parlato di anni di lacrime e sangue. Cosa intende?

«Mi consenta di fare un'operazione verità spiegandole cosa ho trovato e cosa intendevo dire».

La faccia.

«Ho trovato un'azienda seduta sugli allori; da un decennio viveva di una posizione di rendita e così ha perso il passo con il mercato fieristico internazionale. La capogruppo, al netto degli utili che provengono dalle positive iniziative all'estero, non produce reddito, e anzi ne brucia. Una situazione del genere non può reggere».

C'è stata la crisi, Expo, l'addio di Linea Pelle. Magari è stato solo un anno sfortunato...

«No, questa è un'azienda troppo pesante che funziona a fatica. Controlla una ragnatela di 23 società, peggio della General Motors, perché pretende di produrre in casa tutti i servizi che ormai ogni azienda compra sul mercato. Ad esempio: ha più addetti amministrativi che commerciali; personale dirigenti e quadri con un'età media molto elevata e inoltre mancano i numeri due pronti al ricambio, indice di insicurezza e accentramento; perde manifestazioni e non riesce a lanciarne di nuove. Infine ha un gigantesco problema di infrastrutture. Il quartiere è purtroppo disordinato, soffocato, mal servito e piuttosto degradato. Quindici anni fa, in pieno boom immobiliare, avrebbe dovuto forse cedere le aree, ormai fagocitate dalla città, e con il ricavato delocalizzare in una zona più adatta, tipo quella dell'Aeroporto, come hanno fatto Rimini, Parma, Vicenza e Milano. Oggi possiamo solo intervenire su quel che c'è ed è stato lasciato andare; ma serviranno investimenti di molte decine di milioni».

Chi li tirerà fuori?

«Ci vorrà un importante aumento di capitale. Spero che i soci ritrovino l'intesa per realizzarlo; anche i privati che pure beneficiano di un indotto di centinaia di milioni all'anno e fino a oggi non hanno dato la loro disponibilità. Poi sarà necessario ricorrere alle banche. Ma è la società che deve generare gli utili sufficienti a sostenere il debito, quindi almeno 4/5 milioni all'anno per la sola capogruppo».

Non le chiedo dei tagli, perché la sua analisi già lascia pochi dubbi. Ma non è altrettanto importante lo sviluppo?

«Certo, così come fondamentali sono le ottimizzazioni. Non basta più mettere in vendita gli spazi

aspettando che i clienti li comprino. Le Fiere devono diventare partner delle aziende coltivando un rapporto continuo con gli espositori e con le organizzazioni che li rappresentano. Devono organizzarne la logistica, l'accoglienza, l'internazionalizzazione. Insomma, serve tanta innovazione nel "software" dell'attività fieristica, mentre noi purtroppo dobbiamo ancora drenare risorse per costruire immobili».

Conferma la notizia che il primo intervento sarà sull'ex Palazzo degli Affari ceduto dalla Camera di Commercio?

«Sì e non ho parole per ringraziare di questo il presidente Tabellini e tutto il consiglio. Su quell'area sorgerà un nuovo padiglione di 10.000 metri, ma soprattutto un nuovo ingresso che darà un'immagine internazionale alla nostra Fiera. Lo progetterà lo studio di architettura Di Gregorio che ha all'attivo molte opere del genere. Altri padiglioni saranno razionalizzati recuperando nuovi spazi, ma in quel caso la progettazione sarà affidata per concorso a giovani architetti bolognesi».



Nell'ex Palazzo degli affari un padiglione da 10.000 metri quadri e il nuovo ingresso progettato da Di Gregorio che darà un'immagine internazionale al nostro quartiere Spazio ai giovani architetti bolognesi

Bologna è la settima fiera europea e la seconda italiana. Ha la forza per difendersi dalla concorrenza?

«Sì, ma a due condizioni: rinnovarsi radicalmente e stringere accordi con le grandi fiere estere per le quali può diventare il naturale sbocco verso il sud. Inoltre fare sistema con altre realtà vicine».

Si riferisce alla famosa holding regionale?

«La holding regionale così come viene prospettata può essere il punto d'arrivo di un percorso. Prima si dovrebbero stringere accordi per armonizzare le strategie, mettere in comune alcuni servizi, trattare insieme con i fornitori, penetrare su nuovi mercati con proposte commerciali comuni. Questo aiuterebbe tutti a ridurre i costi ed aumentare i ricavi».

Le nozze di Rimini con Vicenza non significano

liberi tutti?

«Mi sembra che siano compatibili con il progetto di holding, ma, di certo, complicano un po' le cose. Però non dobbiamo guardare solo alla via Emilia. La Tav ha creato nuove opportunità e nuove vicinanze».

Intanto Milano ci dichiara guerra e con Verona vuole strapparci la supremazia nel food per far concorrenza all'Anuga di Colonia, leader mondiale...

«Non ci riuscirà. Non possiamo fare la fiera dei wurstel e delle aringhe. L'Italia deve presidiare il made in Italy e questo lo fanno già egregiamente Vinitaly a Verona, Cibus a Parma e Macfrut a Rimini».

Riuscirete almeno a trattenere Eima?

«Questo è il motivo principale per il quale sono stato chiamato a svolgere una funzione direi quasi commissariale. Dobbiamo dare subito un segnale di risveglio varando entro pochi mesi i piani di investimento e la ristrutturazione. Abbiamo chiesto a Eima di pazientare e darci ancora fiducia, come feci a Parma dodici anni fa con Federalimentare che stava per abbandonare Cibus. Questa è la partita più importante».

Salverà anche il Motor Show, come ha promesso?

«Non l'ho promesso. La manifestazione non è al sicuro: è un malato molto grave e se salterà anche quest'anno, morirà. Però credo che il Motor Show sia strategico per il progetto Motor Valley della Regione, quindi spero di vedere un forte impegno comune per rilanciarlo, anche allargandone i contenuti alle nuove frontiere tecnologiche dell'automotive».

Cosa chiede alla nuova amministrazione comunale?

«Di rispettare gli impegni come azionista e di creare corsie preferenziali nella realizzazione dei nostri progetti e di quelli infrastrutturali che ci stanno più a cuore. Ai bolognesi, di amare molto la Fiera e di aiutarla facendo più accogliente questa meravigliosa città».

Anche Bologna si aspetta molto da lei. E un anno sembra poco...

«Lo so. Ma ho chiesto un incarico a termine per sottolineare che non ho intenzione di star qui ad ogni costo. Spero che tutti capiscano che, nella difficile ricerca di interventi equilibratori, o riusciamo a recuperare la posizione che ci spetta sul palcoscenico fieristico nazionale e internazionale, o saremo condannati a una inarrestabile decadenza, pericolosa per i dipendenti e per l'indotto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia

Il personaggio

Il compagno di banco di Prodi, tornato a Bologna per risollevare l'expò

Concittadino e coetaneo di Romano Prodi, Franco Boni è stato anche suo compagno di classe al liceo. Poi l'ex premier si trasferisce a Milano per completare gli studi all'Università Cattolica, mentre Boni si ferma un centinaio di chilometri prima, a Parma, per conseguire la laurea in Giurisprudenza, poi arricchita da un Master in amministrazione aziendale a Bologna. Tuttavia i rapporti con il fondatore dell'Ulivo non si sono mai interrotti, tanto che la narrazione degli ultimi mesi indica proprio in Prodi il suo principale sponsor quando viene designato successore di Duccio Campagnoli alla presidenza di Bologna Fiere.

Al business fieristico Boni ci era arrivato una decina di anni prima, ormai «in età pensionabile», dopo una vita al vertice di grandi gruppi industriali, dapprima come responsabile risorse umane, poi direttore generale e amministratore delegato. Dal Gruppo Tessile Bloch alla Bormioli Rocco, da Cuoghi elettromeccanica al Gruppo Varasi e nuovamente in Bormioli Rocco negli anni tumultuosi seguiti alla morte del mitico Bubi. Alla presidenza di Fiere di Parma arriva nei primi anni 2000, quando sulla società pende la spada di Damocle di Federalimentare che vuole disdettare il contratto per Cibus. Riuscirà ad evitarlo firmando (e rispettando) un documento in sette punti con il quale si impegna a realizzare migliorie al quartiere, nuovi spazi, nuovi collegamenti stradali. Lascia dopo quattro mandati, con il quartiere di Bagazola in pieno rilancio. Schema simile dovrebbe adottare a Bologna Fiere che guida come presidente dal 30 marzo scorso, chiamato proprio per fronteggiare l'ultimatum lanciato da Eima, una delle maggiori fiere internazionali rimaste a Bologna. Se ne sono già andate a Milano Linea Pelle e Lamiera, è saltato di nuovo il Motorshow, il Cersaie è in bilico, la missione a Expo è stata un mezzo buco nell'acqua, nuove manifestazioni sono state un flop. Il risultato finale è un bilancio 2015 in rosso per 8,9 milioni. Boni l'ha firmato il 1° giugno, dopo una drastica ripulitura dei conti. A giorni sarà varato un piano «lacrime e sangue» che dovrebbe rimettere in carreggiata la gestione industriale della Fiera. Nel frattempo la Regione spinge per dar vita a una holding che metta assieme Bologna, Parma e Rimini. Queste ultime, però, forti della ritrovata redditività e degli investimenti già realizzati, temporeggiano. Temono di essere chiamate a fare i portatori d'acqua per la capogruppo bolognese in crisi. Rimini intanto, sotto la ventennale guida di Lorenzo Cagnoni, conferma l'intenzione di approdare in Borsa e coinvolge nel progetto la Fiera di Vicenza presieduta da Matteo Marzotto. E sullo sfondo c'è l'attacco di Milano, che a sorpresa si allea con Verona per strappare all'Emilia-Romagna i gioielli del food Cibus e Macfrut.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Le **coop** si fanno il loro fondo Atlante

Nasce a Reggio Emilia e si chiama Boorea: dalle erogazioni liberali è passato a comprare crediti deteriorati verso le vecchie cooperative edili per fornire ammortizzatori sociali ai risparmiatori traditi

Identikit

● Boorea nasce nel 1999 come cooperativa di secondo livello

● È fondata da 23 aziende cooperative associate a Legacoop e inizia la sua attività con un capitale sociale di poco superiore a 110 milioni di lire

● Ora tre altre cose acquista crediti deteriorati per indennizzare i vecchi soci

Nessun arbitrato, nessun processo e nessun «intervento umanitario», per dirla con il ministro dell'Economia Pier Carlo Padoan, con i soldi dei contribuenti. No, finora i cooperatori se li sono lavati in famiglia, i panni polverosi del risparmio tradito, indennizzando con risorse proprie i soci prestatori delle storiche aziende mutualistiche di costruzioni finite in dissesto. A provvedere è stata la società Boorea, che i big della Lega emiliana concepirono nel 1999 come cooperativa di secondo livello: occupandosi di erogazioni liberali a favore di iniziative sulla memoria storica, summer school e sviluppo internazionale, sembrava più una fondazione culturale. Ora, invece, Boorea pare l'ennesima finanziaria della piramide rossa mediopadana, avendo appunto il delicato ruolo di mantenere la solidarietà sociale almeno all'interno del movimento.

Correva il febbraio 2012, quando la Muratori Reggiolo inaugurò la grande crisi del mattone cooperativo, svelando un buco da 150 milioni, circa il fatturato di un anno. Il salvataggio avvenne secondo il modello-Alitalia: con la benedizione dei colossi amici come il duo Coopsette-Unieco, le attività in bonis furono trasferite alla



Al timone
Luca Bosi,
presidente
di Boorea
Emilia Ovest

newco Cmr Edile, una società per azioni pura. Il copione fu poi replicato per altre nobili decadute, ossia Orion Cavriago e, nel modenese, Cdc e San Possidonio. Più che una newco, è infine nato un intero nuovo gruppo industriale, ribattezzato Sicrea e guidato da Luca Bosi, 40enne di Luzzara che non ha certo paura a parlare di discontinuità con il passato.

Con il passato, però, non sono chiusi i conti. La vecchia, secolare

Coop Muratori Reggiolo non è scomparsa subito, ma è divenuta una bad company, finendo in procedura concorsuale, e così pure le sue consorelle. Nelle procedure concorsuali, i creditori rientrano solo in parte, e in tempi non brevi, delle proprie spettanze. E tra i creditori non ci sono solo i fornitori, bensì anche i soci prestatori delle varie coop: solo quelli residenti in territorio reggiano erano esposti per complessivi 70 milioni, una

cifra persino superiore ai 55 milioni di obbligazioni di CariFerrara azzerati a novembre. Boorea, che esattamente da due anni vede alla presidenza lo stesso Luca Bosi, è intervenuta proprio qui, comprando dai soci prestatori i crediti vantati verso le vecchie coop edili, al valore nominale. Il suo compito, ora, è riprendere quelle somme dalle rispettive procedure concorsuali: ma recuperare tutto è, per definizione, appunto impossibile.

In sostanza, si è trattato di operazioni di factoring in perdita strutturale, mirate, senza una logica di mercato, a fornire un ammortizzatore sociale ai risparmiatori traditi, tra cui pensionati e operai. Lo scotto è consistito ovviamente in pesanti minusvalenze. L'anno scorso, il 40% dei crediti vantati dai soci verso la Orion, acquisito per 2,2 milioni, è stato subito svalutato del 78%. Questo significa che, se un ipotetico ex dipendente aveva prestato 1.000 euro alla coop edile di Cavriago, ha ri-

cevuto analoga somma da Boorea; che però, alla fine, conta di riprendersi dal concordato solo 220 euro. Il 40% del prestito sociale della vecchia Cmr, invece, è stato rilevato per ben 17 milioni addirittura da una società di scopo, chiamata Retecoop, in cui con cifre diverse sono entrati grandi e piccoli del movimento, da Alleanza 3.0 alla giovane Greslab di Scandiano: Boorea ci ha messo 5,4 milioni, e, dopo un complicato giro contabile, ha chiuso con uno stralcio del 67%.

Il record, però, riguarda la Di Vittorio di Fidenza: il primo pacchetto di crediti, comprato per 1,5 milioni, è stato abbattuto del 95%. In sostanza, è un asset che non vale quasi nulla, per Boorea, già impegnata a comprare un'altra tranche di pari entità nell'autunno 2016: e infatti i big presenti nel suo capitale hanno effettuato un cautelare aumento nel 2015, anno chiuso in perdita per 2,7 milioni. Bosi, che ha escluso qualsivoglia azione nella vicenda Coopsette, ipotizza intanto un intervento più strutturale, un vero fondo a favore dei cassettisti del mutualismo. Sul tema, Federconsumatori terrà un convegno l'1 luglio al Centro «Loris Malaguzzi» di Reggio Emilia.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA TUA AZIENDA È PRONTA PER L'ERA DELL'AGILITÀ DIGITALE?

IL PRIMO EVENTO SUL TERRITORIO CON TESTIMONIANZE DIRETTE, BEST PRACTICE SULL'INNOVAZIONE DIGITALE IN AZIENDA E APPROFONDIMENTI CON ESPERTI DEL SETTORE

PARMA, 28 GIUGNO 2016 - ACADEMIA BARILLA

- 09.00 | Accrediti. Apertura dei lavori e benvenuto - *Rinaldo Ballerio, Presidente Elmec*
- 10.00 | Alla base di una strategia digitale: tecnologia, dedizione, responsabilità. *Marco Lucchina, Business Director e Chief Technology Officer Elmec*
Visita virtuale al nuovo Data Center Elmec BR4.
- 10.45 | I Competence Center e le tecnologie strategiche per il business.
- 11.30 | Panel - **Agilità digitale: casi reali e testimonianze a confronto.**
Le best practice dell'innovazione in azienda raccontate con i nostri interlocutori in *Liu Jo S.p.A* e *Coccinelle S.p.A.* - *Moderata Cora Scandroglio, Responsabile Marketing Elmec*
- 11.50 | Cosa significa essere "Semplicemente Affidabili" - *Roberto Trentini, HR Director Elmec*
- 12.10 | Chiusura dei lavori - *Rinaldo Ballerio, Presidente Elmec*

I partecipanti verranno coinvolti in un'esperienza di Team Cooking con gli chef Barilla.

L'evento dedicato a imprenditori e IT specialist è gratuito previa iscrizione obbligatoria. I posti sono limitati. Per iscrizioni e informazioni: www.elmec.com/agilitadigitale

www.linkedin.com/company/elmec-informatica

facebook.com/elmecinformatica

twitter.com/elmechtwitt

www.elmec.com/agilitadigitale


Semplicemente affidabili

Elmec Informatica S.p.A. via Pret, 1 - 21020 Brunello (VA) - 0332.802.100

MONOPOLI

Shopping in Europa e logistica del farmaco Sono le **scommesse** di Coopservice

Ricavi in crescita per la coop reggiana di servizi, che festeggia i 25 anni lanciando il fondo sociale per i dipendenti

di **Andrea Rinaldi**

«La nostra è una storia di successi e difficoltà. Quello che abbiamo davanti non è semplice, la crisi perdura, ma noi abbiamo ben chiaro che non possiamo fermarci: dobbiamo crescere, accettare la sfida di rinnovarci sempre, e non avere atteggiamenti conservativi, il fattore tempo è determinante. E poi bisogna mettersi in discussione anche quando le cose vanno bene, la nostra visione è quella di continuare con una logica di azienda multiservizi».

I 25 anni di Coopservice non sono solo un traguardo da festeggiare, ma anche un nuovo punto di partenza da cui prendere slancio per i prossimi 25 e il presidente Roberto Olivi ha le idee ben chiare in proposito. Forte di fatturato e utili in crescita, la cooperativa reggiana che progetta, eroga e gestisce servizi integrati alle imprese e alle comunità spingerà molto sull'internazionalizzazione con acquisizioni in Europa e punterà ancor più a rafforzare la logistica del farmaco e ad accrescere la capacità del portierato. Tutte operazioni finalizzate all'incremento ulteriore delle quote di ricavi, al miglioramento della marginalità, al riequilibrio dei livelli dei volumi e della redditività delle cinque linee di Coopservice. Non senza dimenticare il lato sociale, come vuole la mission cooperativa: per questo infatti verrà creato un fondo sociale a sostegno di soci e famiglie.

Sabato all'assemblea generale Olivi presenterà un bilancio con i fiocchi. Il fatturato 2015 è aumentato del 7% e solo con la crescita interna: solo Coopservice ha totalizzato 439 milioni di euro, a cui si aggiungono i ricavi delle tre principali società come la quotata Servizi Italia (noleggio, pulizia e sterilizzazione tessile e di strumentazione chirurgica, 240 milioni); Gesta, acquisita nel 2015 (energia e facility management, 63 milioni); e Archimede (agenzia di lavoro, 37 milioni). Il fatturato consolidato è stato di 754 milioni. L'utile di Coopservice è stato invece di 2 milioni e 250mila euro (superiore a quello del 2014 di 700 mila euro) con un ristorno per i soci di 1,2 milioni (+50%). Parallelamente crescono i dipendenti, passati da 16.995 a 17.700 (+5%), quasi una media impresa: «Da cooperativa una cosa che ci riempie di orgoglio», sorride Olivi, in carica dal 2010 e numero uno pure di Servizi Italia, spa quotata in Borsa e controllata a sua volta dalla capogruppo Coopservice. A cui fanno riferimento, oltre alle tre sopra citate, Aurum Spa, Coopservice Servizi Fiduciari, Electric System srl, Adpersonam, Armonia holding; dal 2014 sono state acquisite poi la fiorentina Argo e la laziale Metropol attive nel settore vigilanza.

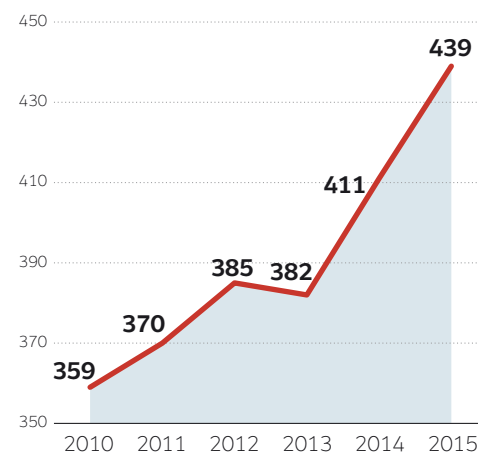
«La nostra storia è fatta di crescita attraverso

I numeri

Dati al 31 dicembre 2015

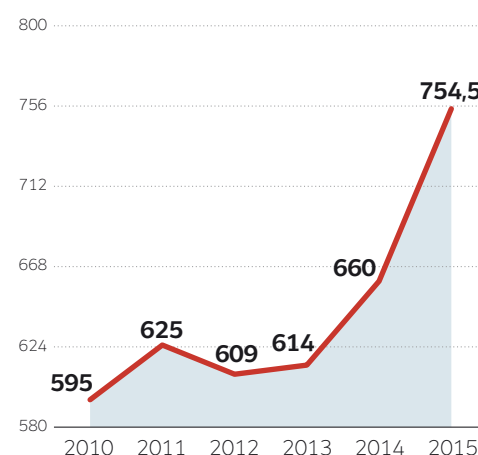
COOPSERVICE, LA CAPOGRUPPO

Andamento dei ricavi negli ultimi cinque anni (Milioni di euro)

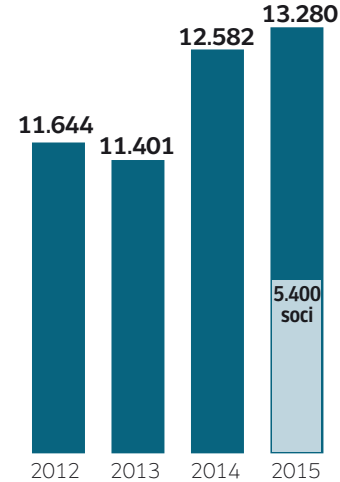


GRUPPO COOPSERVICE

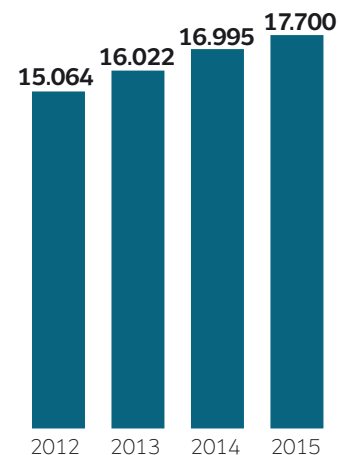
Andamento dei ricavi negli ultimi cinque anni (Milioni di euro)



Numero dipendenti Coopservice



Numero dipendenti Coopservice



Olivi

A fine giugno saremo a Valencia per l'acquisizione di un'impresa di pulizia e facility

fusioni con realtà nuove e innovazioni di sviluppo territoriale, che ha inizio dall'unione con la fusione di due coop, Crp e Coop sicurezza, un'idea in principio bizzarra, ma che ha saputo portare avanti una mission di multiservizi — osserva ancora Olivi — in grado di dare risposte integrate e fattive al cliente». E che continua a fare shopping, ora in Spagna: «Vogliamo fare un passo decisivo verso l'internazionalizzazione, perciò stiamo guardando al mercato iberico e polacco. A fine giugno saremo a Valencia per chiudere un'operazione di acquisizione relativa a un'impresa di pu-



lizia e facility: pensiamo che capacità ed eccellenza siano dalla nostra. E anche in Polonia vogliamo partire dal settore pulizie». Lo sguardo globale di Coopservice, grazie a Servizi Italia, si posa su Brasile, India, Turchia e Albania dove recentemente si è aggiudicata la concessione decennale di sterilizzazione, manutenzione e forniture di strumenti medici di tutti gli ospedali statali albanesi, una commessa da 70 milioni. «Nel 2002 siamo partiti in Croazia con Armonia, società che ha in pancia attività di lavanderia industriale, anche per l'ospedale di Malta, e siamo vicini a ottenere i primi successi di redditività, a settembre invece avvieremo l'attività in Serbia». Tornando all'Italia la coop reggiana, con Gesta, impegnata nella riqualificazione energetica dei condomini, vuole completare filiera dell'ecologia e acquisire nuovi siti di stoccaggio per rifiuti ospedalieri.

Sul versante sanitario, la logistica del farmaco è l'altro nuovo Eldorado: pensa infatti per il 15% sui ricavi totali della logistica di Coopservice. «I successi ottenuti dimostrano che questa attività ha possibilità di sviluppo interessanti — analizza il presidente — siamo partiti con Aven, il magazzino di stoccaggio per l'Emilia occidentale, un investimento da oltre 8 milioni, molto tecnologico a cui è seguita l'acquisizione dei magazzini del farmaco Clavr di Forlì ed Egas di Pordenone. Abbiamo importanti progetti in sviluppo su altri territori».

L'altra novità in seno a Coopservice è la costituzione del fondo sociale per aiutare i soci in difficoltà: la nostra base sociale è composta da famiglie a basso reddito, per cui vogliamo passare dai regali a pioggia a cose più mirate, come la mutua sanità. Partiremo con qualche centinaio di migliaia di euro e verrà alimentato con gli utili dell'attività caratteristica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Numero uno
Roberto Olivi, 55 anni, reggiano, è presidente di Coopservice dal 2010

Il viaggio di Enea

di **Giovanni Fracasso**



Gianluca Sghedoni non si accontenta, e Keraroll entra nella «geografia dei talenti»

Molti avranno notato nel giorno di San Valentino la pubblicità «I love you» della Kerakoll: «Vi sembrerà strano ma io amo i miei concorrenti... invece di vendere i propri prodotti, esaltano i nostri parlandone ripetutamente e prendendoli come esempi di innovazione». In quella pubblicità ci sono i caratteri distintivi di Gianluca Sghedoni: la creatività, il gusto della sfida imprenditoriale, la tenacia. Non c'è capacità imprenditoriale senza il coraggio di osare, senza la voglia di superare i concorrenti. Senza l'ambizione di vincere. Sul campo di battaglia si afferma la leadership: anche il saggio Enea lotta duramente contro il forte Turno a cui «affonda furioso il ferro in pieno petto».

È l'innovazione invece l'arma usata da Sghedoni per affermare la sua azienda. Con una storia che parte da lontano, che nasce in quel distretto ceramico di Sassuolo portato alla ribalta con gli studi di Michael Porter, ma poi tante volte dato per spacciato. E invece la pre-

senza di aziende come la Kerakoll ne dimostra la vitalità. Anche in cluster maturi si può generare innovazione e trovare nuove traiettorie di crescita. Perché la Kerakoll è la storia di una metamorfosi straordinaria. Quando Gianluca Sghedoni nei primi anni 90 subentrò al padre Romano alla guida dell'azienda, il fatturato si attestava sui 20 miliardi di lire. Era una bella realtà: ci si poteva accontentare di quanto costruito dal padre e vivere di rendita.

Ma Sghedoni non si accontenta. Rilancia puntando sull'innovazione. Trasforma l'azienda, anticipa le tendenze del mercato. Sviluppa nuovi prodotti. La Kerakoll diventa l'unica azienda ad offrire una soluzione globale nel «green building», per progettare e costruire nel rispetto dell'ambiente. Sghedoni riprende «saperi antichi»: ripropone materiali naturalmente traspiranti per la salute e il benessere abitativo. Rilancia la calce, la bianchissima calce. Rilancia la posa d'acqua per il legno. Ispirandosi ai vecchi forni della ceramica sassolese costruisce il «Kerakoll GreenLab» un avveniri-



Erede Gianluca Sghedoni, 47 anni ad di Kerakoll, figlio del fondatore Romano

stico centro ricerche che raggruppa nove laboratori avanzati per lo sviluppo di Green Technology e dove lavorano un centinaio di ingegneri bioedili. Nella ricerca investe quasi il 6% del fatturato. Entra nel mondo dell'interior design con Kerakoll Design House, un progetto integrato di materie innovative — cementi, resine, legni lavorati a mano, pitture e smalti — coordinate in un'unica palette colori, in modo da fondere in armonia materie, texture e colori. La Kerakoll arriva a superare i 350 milioni di fatturato. Sghedoni ottiene importanti riconoscimenti come il Premio Leonardo per la Qualità ma probabilmente la migliore soddisfazione è quella di continuare a ricevere migliaia di curricula: la sua Kerakoll è diventata una meta molto ambita dai giovani, conquistandosi un posto in quella nuova «geografia dei talenti».

Heres heredes sequitur, bisogna conquistare continuamente ciò che si è ereditato dai padri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CANOVI

COPERTURE SRL

#ESUQUESTONONCIPIOVE



**BONIFICA
COPERTURE
AMIANTO**



**RIFACIMENTO
COPERTURE
INDUSTRIALI**



**OPERE DI
SICUREZZA
E LINEE VITA**



**RIFACIMENTO
COPERTURE
CIVILI**



**OPERE DI
LATTONERIA**



**MONTAGGIO
IMPIANTI
FOTOVOLTAICI**



**OPERE DI
IMPERMEABILIZZAZIONE**



**PULIZIA TETTI
E COPERTURE**

www.canovi.it

info@canovi.it



059 281316

INNOVATORI

Il design di lusso vive in Viadurini

Nome milanese e cuore romagnolo per l'e-shop che vende arredamento Made in Italy in 16 Paesi. Prossimi target Cina, Canada, Australia e raddoppio dei ricavi entro due anni. Il futuro con i Bitcoin

I fondatori



● **Gianni Gozzi**, direttore marketing e tendenze di Viadurini, ex buyer esterno per Amazon, Privalia e Dalani

● **Giovanni Cranchi**, direttore commerciale di Viadurini

Nel suo quartier generale di Santarcangelo di Romagna si sente di scorrere in inglese, spagnolo, tedesco, polacco, francese e altri idiomi, ma il Made in Italy è l'unica vera lingua che si parla a tutto il mondo. Il nome invece lo ha preso da via Durini, la centralissima vetrina di Milano nota per gli showroom di design.

Dopo Yoox Net-A-Porter, la via Emilia vede correre un nuovo dinamico player dello shopping online, anch'esso — come la creatura di Federico Marchetti — in uno dei tanti settori che gli stranieri ci invidiano, il design. Bisogna arrivare fino a via del Pino, a Santarcangelo di Romagna, per scoprire il cuore e la mente di Viadurini (viadurini.it), l'e-commerce che vende arredi di lusso per chi è in cerca dello stile italiano. Da febbraio 2015, anno della fondazione, ha puntato con successo sull'estero, forte dell'esperienza dello store manager Gianni Gozzi, un passato come buyer esterno per Amazon, Privalia e Dalani. La strategia utilizzata è facile da dire, ma non così semplice da mettere in pratica: far sentire il cliente a proprio agio. «Se vuoi far comprare il lusso all'estero — spiega Gozzi — devi rassicurare il cliente; per questo ci siamo dotati di sette madrelingua all'ufficio vendite. Quando lavoravo a Milano le varie multinazionali mie clienti mi chiedevano sempre prodotti italiani e ho potuto testare nei fatti l'attrattiva del Made in Italy. Oggi vendiamo l'80% di prodotti oltreconfine dove comprare online il prodotto di lusso fa tendenza. In Italia è molto diverso: voglia-

mo toccare con mano e poi compriamo dopo aver chiesto lo sconto».

Francia e Germania sono i Paesi in cui Viadurini incassa più successo, ma le vendite stanno crescendo anche in Svizzera, Spagna, Inghilterra e Polonia. Poi l'Italia. Da poco più di un mese è attivo anche viadurini.us, la versione per gli Stati Uniti, attuale banco di prova per l'azienda romagnola.

«All'estero — aggiunge il direttore commerciale Giovanni Cranchi — vogliono acquistare il Made in Italy dagli italiani e non da altri intermediari e sono già abituati a spendere 2-3.000 euro online. Per noi — aggiunge con un sorriso — è ancora difficile, forse perché c'è il timore del mattone nella scatola». Paura scansata grazie alla certificazione Ssl ev, una condizione sine qua non per vendere nei mercati online più evoluti. «Siamo certificati alla pari di Unicredit o Paypal, per intenderci».

Per aprirsi dei canali di vendita all'estero Viadurini ha sfruttato due strategie: «Utilizziamo Facebook e Google e ci aiuta moltissimo il Salone del mobile di Milano, l'appuntamento più importante in Europa. I clienti vedono i prodotti in mostra,



Gozzi
Il cliente va rassicurato, per questo all'ufficio vendite abbiamo assunto sette madrelingua



tornano a casa, li cercano su internet e trovano noi».

Partiti in tre — Cranchi e Gozzi, con il capitale della Essebi srl di Stefano Babini, commercialista a Faenza — a distanza di un anno i dipendenti sono saliti a 15, compresi i sette madrelingua. «I pagamenti — continua — li riceviamo per l'80% con carta di credito e il 20% con bonifico e siamo a insoluto zero per i fornitori». Il catalogo comprende 20.000 referenze e sono 120 i brand già noti già inseriti, come Ferroluce, Pozzi Ginori, La Seggiola e molti altri; mentre il 70% dei prodotti disponibili sono realizzati da artigiani italiani e marchiati Viadurini Collection.

Intanto la società si sta già strutturando per il pagamento in Bitcoin così da soddisfare le richieste del mercato statunitense e anglosassone. «Il nostro

obiettivo 2016 è raggiunge i due milioni di fatturato; dopo i 350.000 euro del primo anno stiamo crescendo esponenzialmente. Traguardo? 5-6 milioni entro il 2018».

Ma Cranchi snocciola un altro dato interessante, indicativo della potenza d'acquisto dei suoi clienti stranieri: «Per fare lo stesso fatturato della Germania servono il doppio delle visite in Francia e appena un terzo in Inghilterra. In Italia? Quattro volte tanto!». Ma se il Belpaese è quello più lento a ingranare è anche quello delle vendite record. «Un italiano ci ha comprato il letto più grande d'Europa, era per cinque persone, con ogni probabilità aveva una numerosa compagnia», ricorda il direttore.

Tra i prossimi obiettivi di Viadurini c'è quello in Canada e

Squadra
Gianni Gozzi e Giovanni Cranchi al centro con lo staff di Viadurini

Cina. «Osserviamo con attenzione anche l'Australia, dove c'è un interessante mercato per l'arredamento esterno». Ogni popolo ha infatti un proprio gusto per gli ambienti. «In Germania acquistano molti tavoli, tavolini e sedie classiche. In Francia cercano stili italiani, ma moderni. In Spagna vendiamo tantissimi lavabi da appoggio e rubinetti. In Polonia invece va per la maggiore l'arredamento per esterni, per chi ha gli attici in città. Agli svizzeri piacciono i grandi classici di design di cui sono scaturiti i brevetti. Ottone, rame e terracotta, infine, sono molto apprezzati ovunque».

Il peggior ostacolo per il business? «Chi vende online prodotti Made in Italy al ribasso, senza il giusto valore».

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La galassia sportiva di MilkyWay sogna la California

L'e-commerce modenese di discipline estreme studia un'espansione all'estero in grado di far salire le vendite

Del connubio tra alta finanza e startup, oramai, si è scritto a bizzeffe. È bene aggiungere, tuttavia, che proprio l'Emilia-Romagna ospita una serie di casi di scuola. MilkyWay è sicuramente tra essi: nata nel 2011 per volontà di Jacopo Vigna, si tratta di un'azienda che produce e commercia attrezzature di rara fattura per sport estremi come il biketrial.

Friulano classe '83, che tuttavia ha scelto Modena come seconda patria fin dagli studi in Ingegneria, Vigna, dopo la laurea, l'esperienza da teletrista nella Superbike e lo stage in Ducati, ha deciso di buttarsi in proprio, per coniugare meccanica ed e-commerce. Il suo progetto, scritto in Power Point nel giro di una notte, è stato sviluppato sotto l'egida di Knowbel, incubatore universitario afferente al polo Democenter-Sipe. Tra i primi a crederci, oltre a un coetaneo poi andatosene per motivi personali, due business angels locali. I nomi sono quelli di



Ferrari
L'internazionalizzazione è l'obiettivo, ma il passaggio oltreoceano dovrà essere ben ponderato e, comunque, conseguente ad una espansione in Paesi chiave della Unione europea

Pietro Vandelli, manager della Pm di Marano sul Panaro, che divenne socio con 23mila euro; e del tuttora presidente **Fermo Ferrari**, già fondatore della società di progettazione **Ingegneri Riuniti** nonché amministratore e consulente nel settore energia.

La raccolta di liquidità da parte di MilkyWay nel mondo del seed capital ha sfiorato gli 1,3 milioni. Certo, nonostante la successiva uscita di Vandelli, i soci privati — oggi otto includendo Vigna e Ferrari — mantengono oltre il 50% delle quote. Tra gli istituzionali, merita particolare menzione **Tt Venture 1**, che in Italia è stato il primo fondo di investimento chiuso tutto dedicato al trasferimento tecnologico dall'accademia all'impresa. Pur gestito dalla sgr milanese **Quadrivio**, il fondo parla la lingua della Via Emilia: delle sei Fondazioni bancarie che sin dal 2007 ci hanno creduto, compresa la promotrice **Cari-plo**, ben la metà ha sede in regione. **CariForli**, **CariModena** e **CariParma**, su una rac-



Sponsor
La liquidità raccolta da MilkyWay nel mondo del seed capital ha toccato 1,3 milioni

colta globale di oltre 64 milioni, hanno promesso 10 milioni ciascuna e, a fine 2014, ne avevano versati 7,76 a testa.

Gli altri investitori istituzionali di MilkyWay sono **Atlante Seed**, che fa capo a Intesa San Paolo; e la **Fira**, finanziaria della Regione Abruzzo che ha facilitato l'apertura a Pescara di una seconda sede operati-

Fondatore
Jacopo Vigna, 33 anni, inventore dell'e-shop per sport estremi Milky Way

va, dove operano due dipendenti. Lì viene gestita **Tribe**, la community on line che punta a rafforzare un'immagine originariamente costruita a suon di campagne Facebook.

In realtà, nell'ottica di un breakeven atteso per il 2017, da tempo il sogno dichiarato è andare ben oltre l'Italia, impiantando una base commerciale in California, possibile viatico di un mercato mondiale da 400 milioni di consumatori. Attualmente, solo una minima parte delle vendite oltrepassa i confini nazionali: «Il fatturato 2015 è stato di circa 400mila euro, per il 90% venuti dall'Italia», dice con comprensibile realismo Fermo Ferrari. «L'internazionalizzazione è l'obiettivo, ma il passaggio oltreoceano dovrà essere ben ponderato e, comunque, conseguente a una espansione in Paesi chiave della Unione europea. Se questo sogno si potesse realizzare a breve, si chiamerebbe, piuttosto, miracolo».

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EMILIA-ROMAGNA DEI CAMPANILI

La laurea? Un investimento che frutta dopo oltre 10 anni E scoppia la caccia alla matricola

Guerra di sconti tra gli atenei per attrarre iscritti. Parma la più conveniente. De Masi: «Solo noi ci chiediamo se serve studiare»

di Gaetano Cervone

Un investimento da migliaia di euro i cui risultati si vedono dopo almeno 13 anni, in alcuni casi anche 17, per chi ha deciso di cambiare città e proseguire gli studi. È la situazione dei laureati in Emilia-Romagna inseriti nel mondo del lavoro, una fotografia dei costi sostenuti durante il percorso di studi (e dei mancati introiti per i 5 anni da studenti) che i ricercatori dell'Osservatorio Job Pricing hanno calcolato con un indice UPI (University Payback Index) che evidenzia il difficile rapporto tra laureati e lavoro.

Studiare non è solo un sacrificio, ma è un vero e proprio investimento con tutti i vantaggi e gli svantaggi e il ritorno economico (e di crescita professionale) non è immediato. Anzi. Ci vo-

gliono degli anni per ripagare quanto speso per gli studi universitari. Quelli che in Emilia-Romagna impiegano di meno sono i laureati dell'Università di Parma: 13 anni e 4 mesi per portare in pareggio il saldo tra spese di tasse, materiale didattico e mancati introiti da lavoratore potenzialmente assunti. Un anno in più (14 anni e 3 mesi) per gli ex studenti fuorisede. Nella graduatoria nazionale degli atenei che ripagano prima della laurea Parma è quinta, mentre sul podio figurano tre atenei milanesi, di cui due privati: al primo posto c'è infatti il Politecnico (11 anni e 5 mesi), al secondo la Bocconi

Differenze

La forbice tra le retribuzioni di laureati e non è sottile nella fascia d'età 15-24 anni

Chi è

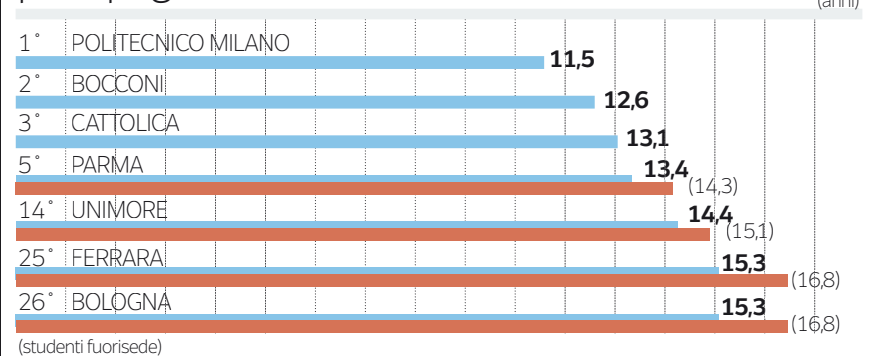


● Domenico De Masi, sociologo del lavoro all'Università La Sapienza

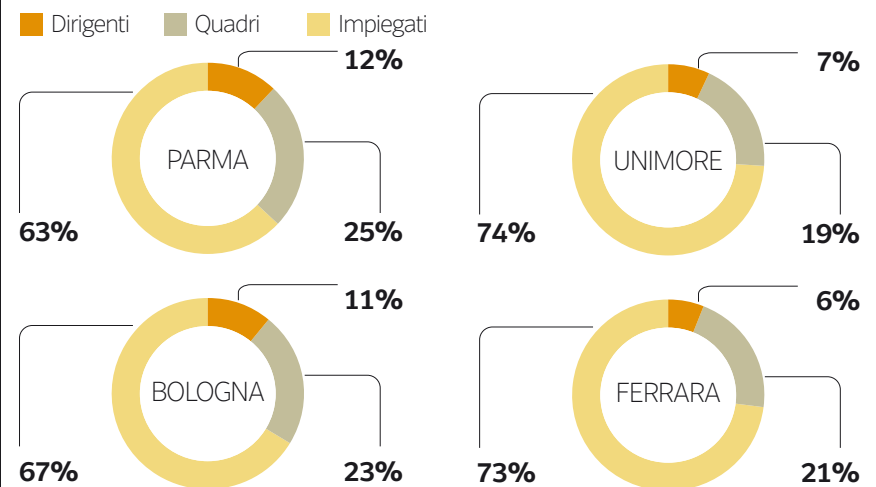
(12,6), al terzo la Cattolica (13,1). Al 14° posto c'è l'Università di Modena e Reggio Emilia i cui laureati raggiungono un saldo positivo solo dopo 14 anni e 4 mesi (15,1 se fuorisede); Ferrara e Bologna sono ancora più indietro, con un valore di 15 anni e 3 mesi per entrambe che occupano in condominio il 25° posto, reso ancora più amaro dai tempi lunghi per ripagarsi gli studi che serve agli studenti fuorisede: 16 anni e 8 mesi.

Numeri che nell'University report 2016 — che prende in considerazione la situazione dei dipendenti assunti nelle aziende private — tengono anche conto della media annuale dello stipendio (lordo) una volta inseriti nel mondo del lavoro. E infatti anche in questo caso l'Università della città ducale strappa il 5° posto con uno stipendio medio di 30.636 euro per i laureati tra i 25 e 35 anni, 3,6% in più rispetto al valore nazionale che

Quanto impiegano i laureati per ripagare 5 anni di università



I RUOLI CHE VANNO A RICOPRIRE I LAUREATI



Fonte: University Report 2016 dell'Osservatorio Job Pricing

vede (di poco) sopra anche Unimore, con una retribuzione media annuale di 29.809 euro ed il 20° posto in classifica. Dietro a Modena e Reggio Emilia ci sono le Due Torri (29.542 euro, 23° posto) e Ferrara (29.488 euro, 24° posto), leggermente al di sotto della

media nazionale (rispettivamente -0,1% e -0,2%) e lontane dalla top ten dove comunque pochi atenei hanno voglia di festeggiare.

Le retribuzioni dei neolaureati sono basse nei primi anni di lavoro, le cose cambiano solo a distanza di anni quan-



kirigamine zen
La bellezza è una condizione del benessere.





CLIMATIZZAZIONE



INSTALLATORI QUALIFICATI PROFESSIONALI

Richiedi subito un preventivo gratuito scoprirai tutte le offerte sulla gamma Mitsubishi Electric.

Sconti fino al

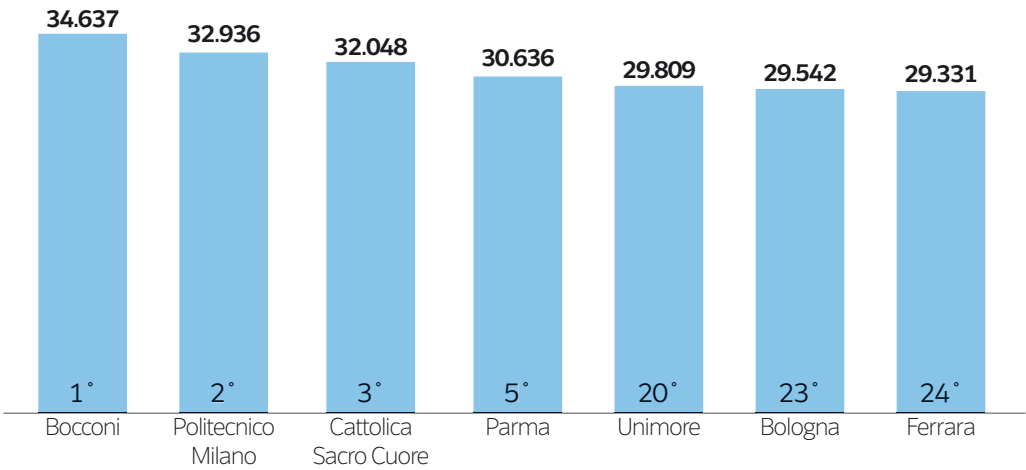
50%

Promozione valida fino al 31 luglio 2016

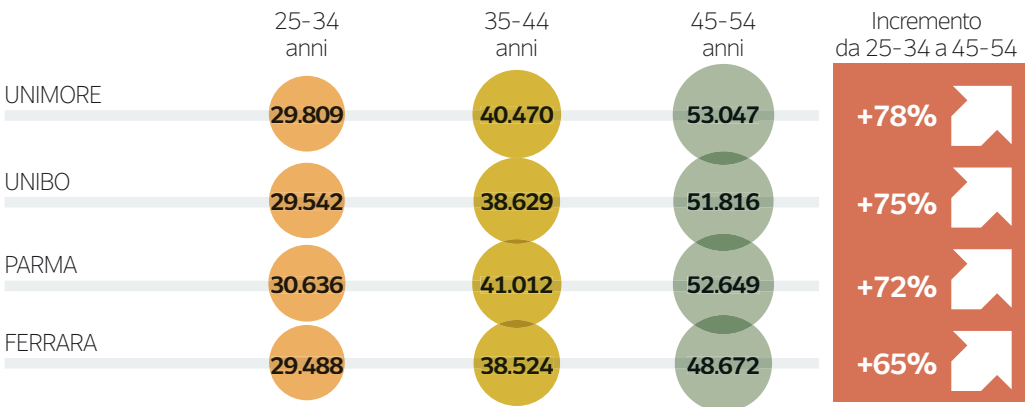
Tel. 059 22.44.55

CARPI: S.S. ROMANA SUD, 98
MODENA: P.le Natale Bruni, 34
BOLOGNA: V.le Sandro Pertini, 12/14

RETRIBUZIONI ANNUALI LORDE
(fascia età 25-35 anni)



Le cose migliorano però con l'avanzare degli anni



do il titolo di studio inizia a fare la differenza. «La forbice tra le retribuzioni di laureati e non laureati è molto sottile nella fascia d'età 15-24 anni, ma cresce già sensibilmente nella fascia d'età 25-34 — evidenziano gli autori dello studio — Il gap tende ad allar-

garsi dopo i 35 anni: il possesso di un titolo di studio di maggiore prestigio incide infatti molto sulle opportunità di carriera e di sviluppo professionale». A beneficiare maggiormente dell'aumento stipendiale una volta raggiunto il range 45-54 anni sono

però i laureati di Unimore, il cui stipendio cresce del 78% in più rispetto ai primi anni lavorativi (25-34 anni), numeri che rendono l'ateneo di Modena e Reggio Emilia il primo sulla via Emilia (e ottavo in Italia) nella graduatoria sull'andamento della retribuzio-

ne. Anche l'Alma Mater alla lunga fa contare il suo valore, con un +75% di incremento che significa 11° posto davanti a Parma (17° con +72%) e Ferrara (27° posto, +65%).

Resta dunque l'Università un buon investimento?: «Solo in Italia ci poniamo un simile interrogativo, se è giusto o sbagliato mandare i nostri figli all'Università. Sono questioni ormai superate che non si pongono neppure i Paesi dell'ex Terzo mondo che rispetto a noi hanno invece capito che è l'unica ancora di salvezza — commenta il professore **Domenico De Masi**,

Misure

Parma ha portato la no tax area da 18.000 a 23.000 euro e premia gli studenti più bravi

docente emerito di Sociologia del lavoro all'Università La Sapienza di Roma e tra i massimi esperti in tema di sviluppo e lavoro — Non si tratta di essere o meno un buon investimento, è l'unico investimento: negli Stati Uniti le città con gli stipendi più alti sono quelle con il maggior numero di laureati, ma questo vale per tutti i Paesi e di certo sarà così anche per l'Italia dove abbiamo gli stipendi più bassi perché abbiamo meno laureati rispetto agli altri Paesi industrializzati».

De Masi fa un elenco della percentuale dei giovani tra 19 e 29 anni degli altri Paesi

iscritti all'Università: sono il 98% in Corea del Sud, 94% negli Stati Uniti, 86% in Australia, 85% in Spagna fino al 36% dell'Italia: «Bisogna riportare la gente all'Università, rendendoli però luoghi accoglienti — sottolinea — La fuga dagli atenei è la madre di tutti i problemi in Italia, a partire dalla mediocrità dei nostri governanti. E bisogna farlo in fretta perché prima o poi questa mortificazione del sistema universitario rischia di causare anche un crollo sul piano economico».

L'emorragia di matricole è da anni denunciata dai massimi organismi universitari e di fatto gli atenei provano ad aumentare le immatricolazioni tra riduzione di tasse per i redditi più bassi e incentivi per gli studenti meritevoli. E così anche in Emilia-Romagna, dove l'ultimo provvedimento al riguardo è stato adottato da Parma che ha portato da 18.000 a 23.000 euro la no tax area (si paga solo la tassa regionale e il bollo per un totale di 157 euro) e adottato misure specifiche per gli studenti meritevoli. Le matricole diplomate con un voto non inferiore a 100 e i laure-

ati triennali con voto non inferiore a 110 godono di una riduzione di 500 euro, 200 per chi si laurea con 108 o 109. Anche Unimore ha portato a 23.000 euro la soglia della fascia di retribuzione più bassa, dove in media il costo complessivo annuale è di circa 660 euro. I più meritevoli rientrano invece nella fascia dei Top student, per i quali l'iscrizione costa 157 euro. Ne fanno parte diplomati e laureati con il massimo dei voti, ma mentre per i non residenti in Emilia-Romagna c'è l'esonero totale, i residenti non pagano la seconda e la terza ra-

Primato

L'Emilia-Romagna garantisce la borsa di studio a tutti gli aventi diritto

ta. Ma la corsa ad accaparrarsi gli studenti migliori coinvolge tutti: a Bologna dal 2010 i diplomati con 100 e lode e laureati con 110 non pagano nulla (ad eccezione delle 157 euro) al primo anno, la stessa cosa succede a Ferrara. L'Emilia-Romagna è inoltre una delle poche regioni che riesce a garantire la borsa di studio a tutti gli aventi diritto (Isee inferiore a 19.152 euro e specifici requisiti di merito) e con un sistema retributivo fortemente particolareggiato che varia a seconda del corso di laurea e della fascia di reddito, con range sempre meno ampi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Da oggi siamo ancora più vicini al tuo business.

Apri una nuova Concessionaria più vicina a te.
Vieni a scoprire tutta la gamma Volkswagen Veicoli Commerciali.

È l'occasione perfetta per migliorare il tuo lavoro. Qualunque esigenza tu abbia, il nostro personale saprà indicarti il modello giusto per te. Non troverai solo un veicolo, ma uno strumento adatto a supportarti in ogni situazione. Potrai scegliere fra un'ampia gamma che comprende Caddy, Transporter, Crafter e Amarok.

Volkswagen Veicoli Commerciali. Il lavoro come lo vorresti.

Veicoli Commerciali

Concessionaria Volkswagen
RAVENNA: Via Trieste 227/X - 48122 RAVENNA
Tel. 0544 591931 - info@svaplus.it www.svaplus.it

seguici su facebook

FOOD VALLEY

Clai investe 12 milioni sui **salami** del futuro

Il direttore Pietro D'Angeli vuole potenziare gli stabilimenti di lavorazione della carne tra Faenza, Imola e Parma, così da adeguarsi agli standard esteri e allargare l'export. L'interesse per il biologico

Lultimo nato in casa Clai è uno strolchino speziato allo zenzero. Scelto per il suo grande utilizzo nell'alimentazione moderna e per le proprietà antiossidanti riconosciute dalla medicina orientale, lo zenzero conferisce al salame un profumo decisamente originale. Ben 54 anni di storia, 218 milioni di fatturato, 450 dipendenti, 280 soci: la Clai (Cooperativa lavoratori agricoli imolesi) è un bell'esempio di un'azienda che puntando esclusivamente sul Made in Italy, e investendo continuamente per rinnovarsi, può raccontare un'esperienza con tanti segni più: vendite, export, occupazione. Opera sia nel segmento dei salumi, con una forte specializzazione nei salami, sia in quello delle carni fresche, bovine e suine.

Direttore Pietro D'Angeli, per quale motivo anche all'ultimo Cibus di Parma avete messo così in evidenza l'aspetto del Made in Italy?

«Non tutti lo sanno, ma sono pochissime le aziende di dimensioni medio-grandi nel nostro settore che utilizzano il 100% di carne suina nata, allevata, macellata e trasformata in Italia. La nostra è una filiera controllata dal campo alla tavola».

Perché vi considerano una

Chi è

● **Pietro D'Angeli**, direttore della Clai da dieci anni



sorta di mosca bianca in Italia?

«Molto banalmente perché una scelta così forte comporta costi maggiori. E perché ancora oggi, purtroppo, non esiste una chiara normativa sull'origine dei prodotti trasformati di salumeria. Il consumatore spesso non se ne rende conto, semmai vede sulla confezione una bandierina tricolore, ma non c'è l'origine degli

ingredienti».

Seguite criteri rigidi?

«Direi proprio di sì: applichiamo ai nostri salumi i disciplinari per le Dop del Prosciutto di Parma e San Daniele, una scelta che è una vera rarità».

È così che la Clai vince all'estero?

«Rispetto al fatturato dei salumi, la quota di esportazione è

pari circa al 20%. La nostra strategia è quella di puntare sulle principali fiere internazionali del settore. Inoltre in gennaio abbiamo acquisito lo storico Prosciuttificio Zuarina Spa di Langhirano (Parma), nato oltre 150 anni fa, che dispone di un'importante quota di export. Nei primi quattro mesi del 2016 l'incremento complessivo delle vendite all'estero per la Clai è stato del 30%».

Come continuare a crescere?

«Farei un passo indietro. Partirei dalla storia della cooperativa, di cui sono direttore da una decina d'anni, ma in cui sono entrato da tempo. La Clai ha sempre tenuto i conti in ordine, cercando di svilupparsi con grande concretezza, distribuendo ai soci una minima parte degli utili e mettendo a riserva la quota principale per la capitalizzazione. Non ci sono oneri finanziari passivi, noi ci finanziamo con mezzi propri».

Avete in progetto investimenti importanti?

«Io li definirei addirittura coraggiosi per una cooperativa come la nostra, ma al tempo stesso vitali per guardare con positività al futuro. Si tratta di 12-13 milioni di euro tra quest'anno e il 2017».

Come li spenderete?

«A Sasso Morelli di Imola, do-

ve c'è la produzione del salame, sono previsti una ristrutturazione e un ampliamento della struttura per circa 8 milioni. Investiremo 2,5 milioni nello stabilimento di Faenza dove si effettua la lavorazione delle carni, in servizi e nuovi locali. Inoltre un milione per il Prosciuttificio Zuarina e un altro milione per il centro direzionale Villa La Babina».

Perché definisce questi investimenti vitali?

«Soprattutto per rendere le strutture sempre più efficienti dal punto di vista tecnologico. Ci sono mercati, come quelli degli Stati Uniti, del Canada, del Giappone, che impongono norme molto restrittive per l'autorizzazione all'export e poiché a quei mercati puntiamo con decisione, dobbiamo adeguarci».

Altri progetti?

«Ci interessa il biologico, linea che già sviluppiamo con la Zuarina spa. Con i nostri allevatori abbiamo iniziato a fare anche i salametti biologici. Inoltre stiamo cercando di avviare una collaborazione con l'Università di Bologna, in particolare con la sede di Cesena di Tecnologie alimentari. Personalmente credo molto nel collegamento azienda-università».

Maurizio Andreoli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SINTONIZZATI SULLA GIUSTA OFFERTA, CAMBIA FREQUENZA.



— GAMMA FINO A —
2.800€
— DI EXTRA BONUS —

A GIUGNO FIAT PROFESSIONAL TI OFFRE FINO A 2.800€ DI EXTRA BONUS SUI VEICOLI IN PRONTA CONSEGNA.



PROFESSIONISTI COME TE

www.fiatprofessional.it

Sva S.p.A. RAVENNA (RA) - Via Trieste, 227 - Tel. 0544289311 - www.sva-fcagroup.it

Esempio rappresentativo: SCUDO FURGONE 2.0 Multijet 16v 130CV/CHi 100 SX. Esempio Leasing: Valore fornitura € 13.983 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFLU), Anticipo € 3.495, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 134,50 (comprensivi di Marchiatura SvaDna € 200). Valore Residuo € 4.002,40. Spese gestione pratica € 300 + bolli € 16. Tan 2,93%, Tasso Leasing 3,06%, Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,056/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 30 giugno sui veicoli in pronta consegna e con qualsiasi usato.

FOOD VALLEY

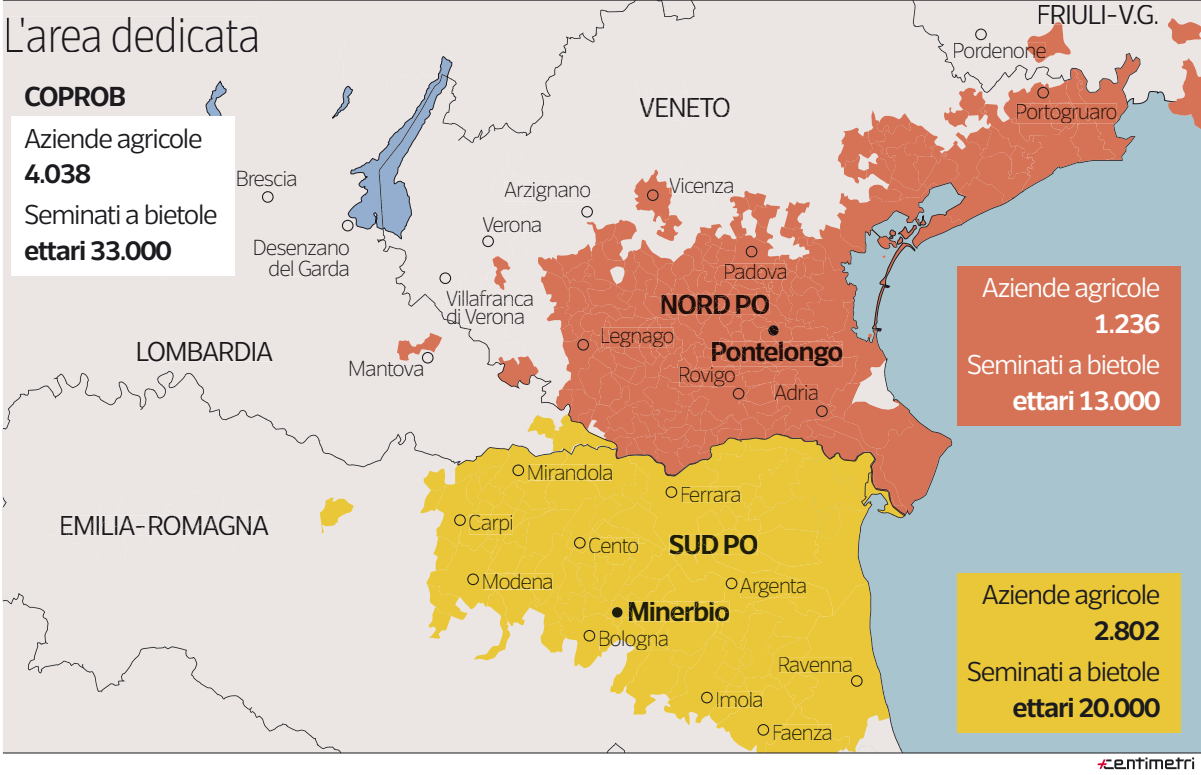
Rinasce il **distretto** dello zucchero

Tra Veneto ed Emilia la base produttiva

Gallerani (Coprob): «Puntiamo a un sistema con la gdo e le industrie alimentari»

Ultima chiamata a sostegno dello zucchero italiano. A Bologna si è dato il via al progetto di filiera per il rilancio del settore bieticolo-saccarifero, gettando le basi per la creazione di un vero e proprio «Distretto». La road map è stata tracciata in occasione dell'incontro annuale dei soci della Coprob, l'unica impresa che fa ancora zucchero in Italia con due stabilimenti a Minerbio (Bologna) e Pontelongo (Padova). Infatti, vale la pena ricordare che la produzione nazionale ha soddisfatto la domanda interna fino alla riforma Ue del 2006 mentre ora il Paese importa circa i due terzi del fabbisogno totale (in numeri, 1.300.000 tonnellate su 1.700.000). Spiega il presidente Claudio Gallerani: «Per la prima volta puntiamo a fare sistema con tutti i protagonisti del comparto: zuccherifici, industrie alimentari e dolciarie, incluse le loro rappresentanze e insieme alla grande distribuzione, con il supporto delle Regioni Emilia Romagna e Veneto (dove operano tutte le 5.600 aziende agricole conferenti) e del Ministero delle Politiche agricole».

Sancita da un protocollo, parte dunque «l'intesa nazionale di filiera con il coordinamento del Gruppo The European House-Ambrosetti; verrà istituito un advisory board di tecnici esperti che avrà il compito di dare una valutazione scientifica e un valore distintivo allo zucchero come alimento, cioè stabilire la corretta dose nell'ambito di una dieta alimentare equilibrata». Dopo l'estate prenderà corpo il progetto di comunicazione «incentrato sulla promozione di prodotti innovativi». Obiettivo: arrivare a fare dolci, biscotti piuttosto che panettoni con zucchero esclusivamente italiano. «Abbiamo già l'ok di Barilla, Ferrero, Paluani e altri...». Dice con orgoglio: «In questo modo la Coprob diventa l'ingrediente dolce del made in Italy». «Questo progetto — incalza dal palco l'assessore



regionale all'Agricoltura Simona Caselli — o si fa ora, sfruttando l'onda lunga dell'Expo, che ha ridato forza all'agroalimentare italiano, oppure non si farà mai più». L'unica via da percorrere è «puntare su quello che sappiamo fare meglio e che dall'estero ci chiedono sempre di più; sui nostri prodotti alimentari, perché non potremo mai essere competitivi sul prezzo della soft commodity nei mercati internazionali». Insiste: «L'Emilia Romagna è un territorio con una tradizionale vocazione bieticolo saccarifera. Perderla, significherebbe dover fare a meno di un importante elemento identitario oltre che di una coltura dall'alto valore agronomico nella rotazione aziendale (da uno studio Barilla: il grano duro dopo la bietola richiede un 30% di input in meno e

presenta migliore qualità) e di grande interesse ambientale nella riduzione delle emissioni in atmosfera (1 ettaro di bietole equivale ad 1 ettaro di bosco nell'assorbimento della CO2 dall'ambiente)». Si spinge oltre Caselli guardando l'assessore all'agricoltura del Veneto, Giuseppe Pan, seduto accanto: «C'è l'impegno di due Regioni, sia nei confronti del Mipaaf che della Ue, per riprendere in mano quella partita che qualcun altro ha vinto nel 2006». E assicura: «Faremo un bel lavoro di promozione utilizzando fondi nazionali e internazionali».

In una lettera indirizzata al ministro Martina e firmata da Caselli e Pan, si chiede di mantenere fino al 2020 tutti gli aiuti accoppiati sullo stesso livello di budget individuato nel 2014; di provvedere subito

al pagamento ancora in sospeso di 25.000.000 euro di aiuti 2010 e di sbloccare altri 24.000.000 relativi alla controversia con l'Ue sui silos zucchero. «Risorse necessarie per imprimere l'acceleratore sugli investimenti» sottolinea Gallerani. Peraltro sono già visibili gli effetti della fine delle quote prevista per ottobre 2017, overosia i competitor europei si stanno rafforzando e attrezzando per aggredire nuove fette di mercato. «La Coprob chiude il 2015 con un bilancio amaro, tuttavia dal 2006 la compagine sociale è aumentata del 60%; la capacità di lavorazione giornaliera della bietola del 40% e la produzione giornaliera dello zucchero del 40%. In più si è ridotto il consumo di metano del 20% e per il triennio 2016-2018 — chiosa il presidente — prevediamo 27.000.000 euro di nuovi investimenti, con una strategia volta a incrementare la produzione di zucchero fino a raggiungere 10 tonnellate ad ettaro, vicino alle 300.000 tonnellate a campagna».

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Caselli

L'Emilia Romagna è un territorio con una tradizionale vocazione bieticolo saccarifera. Perderla, significherebbe dover fare a meno di un importante elemento identitario

Modena

Ortofrutta



Agrintesa velocizza la lavorazione delle ciliegie grazie alle macchine Unitec

L'innovazione passa anche dalle ciliegie. A Castelfranco Emilia (Modena), nello stabilimento della coop Agrintesa, è stata inaugurata una sala di lavorazione dedicata a questo frutto con un impianto di selezione e calibratura che conta otto canali e vanta una produttività di circa 40 quintali ora. «Abbiamo rivisto integralmente la nostra filiera delle ciliegie, partendo dall'ingresso in magazzino fino ai successivi passaggi affidati alla tecnologia Unitec», spiega Cristian Moretti, direttore generale della coop ortofrutticola del gruppo Apo Conerpo (nella foto con Raffaele Benedetti, direttore commerciale Unitec). Il nuovo impianto di selezione è stato collocato in un'area dedicata in cui la temperatura viene costantemente monitorata. La nuova tecnologia, chiamata Cherry Vision 2, è automatizzata ed è in grado di effettuare tutte le operazioni legate alla lavorazione delle ciliegie: dallo svuotamento delle casse in automatico alla calibratura e alla selezione della qualità, fino al confezionamento e al tracciamento del prodotto. «Grazie a questo investimento — afferma il direttore —, Agrintesa può qualificare ulteriormente la propria offerta, proponendo al mercato un prodotto con standard fino ad oggi impensabili. Alla nostra azienda è riconosciuta una tradizione storica e di specializzazione sulle ciliegie: nel 2015 ne sono passate di qui 2.300 tonnellate, provenienti soprattutto da Vignola, di cui oltre il 60% certificate con il marchio Igp».

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

- 20 giugno
A Bologna il convegno «Industria 2030 – Europa, Italia, Innovazione» a palazzo di Varignana, dalle 10.45
- 21 giugno
A Rimini l'incontro «Come mettere in pratica la strategia? Organizzare l'azienda per potenziare l'esecuzione della strategia» nella sede di Unindustria in piazza Cavour 4, alle 16.30.
- 24 giugno
A Modena Acimac, presenta l'indagine statistica annuale sui dati di settori del 2015. A Villa Marchetti, in via Fossa Buracchione 84, a Baggiovara.
- 24 giugno
A Bologna c'è tempo fino al 24 giugno per prenotare uno stand alla quinta edizione di Farete, in programma dal 5 al 6 settembre in zona Fiera. Per info www.farete.unindustria.bo.it
- 30 giugno
Scade il 30 giugno il bando per partecipare a Start Up Contest. In palio 75 mila euro per il miglior progetto dedicato allo sviluppo di prodotti elettronici. La competizione è organizzata da Digi-Key Electronics in collaborazione con Maker Faire Rome. Per info www.makerfaire.rome.eu

Stagione per stagione

Tra quotazioni in crescita e calo della produzione si prepara l'estate dei **cocomeri**

di **Barbara Bertuzzi**

Nel panorama 2015 dell'ortofrutta emiliano-romagnola spiccano certamente i cocomeri per l'ottima campagna di commercializzazione, con quotazioni superiori del 65% rispetto al 2014. Si registra invece un leggero calo di produzione e superfici coltivate, concentrate in 1.200 ettari tra pieno campo e serre. Intanto sta crescendo l'interesse del consumatore single o del piccolo nucleo familiare verso la «mini» anguria, ma i produttori sono divisi. Chi ha fatto la scelta opposta, e non tornerebbe mai indietro, è Tomas Malaguti a San Matteo della Decima (Bologna) alle prese con 23 ettari a cocomero in piena aria e sotto serra. La sua produzione annua si aggira sui 18.000 quintali e si è specializzato nella maxi-anguria, varietà Top Gun americana, dalla polpa dolce e colore rosso intenso con una pezzatura media di 14-15 chili che può arrivare, però, anche sino a 25. Si ritiene soddisfatto della resa produttiva (100 tonnellate ad et-

taro quando la media regionale si ferma a 37) ma, dice, «coltivarla non è facile e va curata: la pianta è molto vigorosa quindi bisogna dosare bene la fertilizzazione e solo ad allegagione avvenuta, altrimenti si favorisce lo sviluppo del fogliame e non del frutto. Inoltre, quindici giorni prima della raccolta occorre diradare mentre con l'ausilio di un nebulizzatore ultra preciso si riduce al minimo l'utilizzo degli antiparassitari». Spiega l'imprenditore: «Quest'anno la maturazione ha richiesto una decina di giorni in più per via delle basse temperature notturne, anche intorno agli otto gradi».

Il segreto è nella raccolta: «Si parte con un test di assaggio: il cocomero maturo a puntino, infatti, lo si vede dalla colorazione esterna ma è necessario assaporarlo per verificare il grado brix-zucherino e quello softness, cioè la percezione della dolcezza. Una volta individuato il frutto pronto, si passa a raccogliere tutti gli altri dalla tinta verde



La pianta

Il cocomero è una pianta annuale, con fusto erbaceo rampicante, foglie grandi e pelose con tre lobi, fiori maschili e fiori femminili, frutto voluminoso rotondo oppure ovale, che raggiunge il peso di 20 kg. Fa parte della famiglia Cucurbitacee, originariamente proveniente dall'Africa tropicale.

simile. Attenzione però: la colorazione giusta non è mai la stessa ogni giorno. Ciò significa che l'indomani deve essere ripetuto l'iter, daccapo». Fin dalla mattina presto si cimentano in campo una quindicina di spiccatatori e raccoglitori. Dopo-diché il quantitativo giornaliero (300-400 quintali) sfilano sotto la calibratrice ottica che pesa, suddivide infine etichetta (prezzi in azienda a partire da 1 euro al chilo). Nel giro di 24 ore il prodotto arriva sui banchi del mercato di Verona, Milano e Bologna. La Top Gun piace molto ai «chioschi dei cocomeri»: è succosa, croccante dall'aroma perfetto e l'ideale da tagliare a fette. Un consiglio: «gustarla sempre fresca (6-7 gradi massimo) e mai ghiacciata; andrebbe immersa qualche ora prima nell'acqua del pozzo». Prezzi all'ingrosso 60 centesimi al chilo (pezzatura 12-16 kg) e 1 euro la mini-anguria; fonte Caab.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FAM

MELDOLA (FC)

Tel. 0543/493570

Servizio di Montaggio
presso nostra Sede Meldola

VENDITA DIRETTA
al Dettaglio e all'Ingrosso

www.fambatterie.it



40 ANNI di ATTIVITA'
oltre 500 articoli disponibili



DISTRIBUTORE di:



GRATIS !!

*ritiriamo le tue vecchie batterie
un servizio che non ha costi per te
... un aiuto che non ha prezzo per l'ambiente*



OPINIONI & COMMENTI

L'editoriale

Università e credito, nodi irrisolti

I prestiti alle imprese sono sì diminuiti ancora (-1,0% ma il calo fu del -3,1% del 2014), ma non nella manifattura, dove — al contrario — sono aumentati dell'1,3% a fronte della flessione negli altri settori di attività economica (servizi e costruzioni). È fondamentale il fatto che da parte delle imprese questa domanda di credito sia stata finalizzata, oltre che al finanziamento del circolante, agli investimenti produttivi (+1,1%).

Sarebbe bello che il filo rosso proseguisse all'infinito, ma così non è. Una volta interrotto, esso lascia spazio a due questioni aperte. La prima riguarda proprio i prestiti alle imprese. Bankitalia avverte — citiamo testualmente — che «i prestiti sono aumentati per le imprese con una migliore situazione economica e finanziaria e, nel 2015, anche per quelle con un profilo di rischio intermedio; continuano a calare, al contrario, i prestiti alle imprese più rischiose». Non vi è proprio nulla di nuovo che il sistema creditizio regionale — ove vi è una equilibrata compresenza di banche nazionali, regionali e locali — possa fare per provare a uscire da questo circolo vizioso, che corre il rischio di accentuare le asimmetrie fra imprese che ce la fanno e che non ce la fanno?

La seconda questione aperta riguarda invece il nostro mondo dell'università, e parte da un dato in sé assai positivo mostrato dal Rapporto: l'«elevato grado di attrattività» che caratterizza le università della regione, testimoniato dal fatto che nel 2014 «il 31,6% dei giovani immatricolati risiedeva in altre aree del Paese (14,9% nella media delle regioni italiane)». Come valorizzare pienamente questo capitale umano così ricco non soltanto di competenze e professionalità, ma anche di esperienze e sensibilità?

Chissà che il prossimo appuntamento della Banca d'Italia, nel giugno 2017, non possa offrire l'occasione per una risposta a queste due domande.

Franco Mosconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA*

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdeggiesp@gmail.com



Il controcanto di Massimo Degli Esposti

MODENA, CAMERA CON RISSA ASPETTANDO UN NUOVO RE



Arriverà un re travicello o un personaggio di levatura tale da essere considerato super partes a tacitare la rissa da cortile scoppiata alla Camera di Commercio di Modena? Tutti «auspicano», «invitano» e «sollecitano» ma intanto continuano a spararsi bordate e colpi bassi. Il primo arriva dalla Confesercenti, diretto al presidente Maurizio Torreggiani. Torreggiani si era appena dimesso dalla presidenza di Unioncamere regionale e aveva lasciato anche la direzione della Cna di Modena; al «vattene» urlato dai commercianti risponde sbattendo anche la porta della Camera

di Commercio. Dimissioni rassegnate per motivi personali, su questo non ci sono dubbi. Però le accuse a suo carico sono pesanti: un «rosso» da 640.000 euro scritto nel bilancio 2015 e attribuito dai contestatori alle spese sostenute per la «fallimentare» spedizione ad Expo. La corsa a una successione così ambita (Modena è il secondo ente camerale della regione e l'unico, con Bologna, con i numeri per restare autonomo sfuggendo all'obbligo di accorpamento previsto dalla legge di riordino) apre poi un vaso di Pandora di vecchi rancori, ambizioni, malumori e rivalità

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Rimini Fiera va a Est con oro ed ecologia

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Rimini Fiera verso la quotazione a Piazza Affari tra un anno circa. Subito dopo l'integrazione con Fiera di Vicenza, dove l'expo romagnolo avrà almeno il 51% del capitale, una quota del 12% circa del capitale stesso verrà collocato per accedere alla quotazione in Borsa. In un secondo tempo, un altro collocamento precederà il passaggio dall'AIM, segmento di Borsa Italiana riservato alle aziende piccole e media, allo STAR, segmento riservato alle medie imprese con capitalizzazione minima di 40 milioni di euro. Tra le Fiere di Rimini e Vicenza non vi sono sovrapposizioni e l'integrazione consentirà di sviluppare ulteriormente nei Paesi del Golfo l'esposizione dedicata all'oreficeria vicentina (Vicenzaoro), e permetterà la penetrazione in quei Paesi della gelateria riminese (Sigep). Obiettivo finale delle integrazioni resta, in ogni caso, quella tra le Fiere dell'Emilia-Romagna, ancorché non trovi, al momento, l'accordo di tutti i possibili partecipanti. Le prospettive della Fiera riminese appaiono particolarmente interessanti. E lo sono anche alla luce dei risultati conseguiti

nel corso del 2015. Anno in cui i ricavi sono saliti dal 10% circa rispetto al 2014, attestandosi a quasi 75 milioni di euro. L'Ebitda si è fissato a 12 milioni di euro e l'utile netto a 3,7 milioni di euro. Buone le previsioni per l'anno in corso: fatturato previsto a poco meno di 85 milioni di euro, Ebitda a circa 15 milioni di euro e utile che quasi raddoppia, attestandosi a 6,5 milioni di euro. Unica tra i quartieri fieristici italiani è la posizione finanziaria netta: positiva per circa 5 milioni di euro nel 2015. Un recente accordo con una città cinese con circa 14 milioni di abitanti per esportare due manifestazioni dedicate al riciclaggio e al turismo. Ecomondo e Turismo saranno il primo piede d'appoggio di Rimini Fiera in estremo Oriente, mentre analogo interesse la Fiera romagnola sta manifestando per Stati Uniti e Brasile. Il tutto mentre sono iniziati i lavori per ampliare la sede espositiva del quartiere fieristico di circa 8 mila metri quadri, grazie ad un investimento di poco meno di 20 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Brexit, quantificare le ripercussioni per attuare le contromosse

SEGUE DALLA PRIMA

L'Italia appare meno vulnerabile. Il Regno Unito assorbe un ventesimo delle esportazioni, molto meno che Germania (13%) e Francia (11%), anche se il saldo commerciale di quasi 12 miliardi di euro rappresenta 0,8% del Pil. Un avanzo che ovviamente non scomparirebbe d'incanto, ma sarebbe a rischio concorrenza.

E per la nostra regione? Il mercato britannico pesa per un 6,2% dell'export totale, non molto quindi, anche se di più che per l'Italia nel suo complesso, per la quale la quota negli ultimi 5 anni ha oscillato tra 4,5-5,5%. Tuttavia il Regno Unito rimane uno dei principali partner commerciali, preceduto solamente da Germania

(12,3%), Stati Uniti (10,9%) e Francia (10,3%). Ed è tutt'altro che irrilevante per alcuni marchi industriali regionali di prestigio: per la Ferrari è il principale mercato Ue (in crescita del 5% nel 2015 grazie alla 458 Speciale A e alla California), la Maserati vi ha venduto 1.434 vetture, mentre per la Ducati è il quinto. Per il turismo, preoccupazioni gestibili: sui britannici la Riviera esercita meno fascino che su tedeschi o russi, appena l'1% del traffico totale e il 3% di quello straniero. E a differenza di Spagna o Francia, pochissimi britannici vivono in Emilia-Romagna (la piadina è meno popolare delle tapas!).

Per i flussi migratori in uscita la storia è più complessa. Non è chiaro quanti siano gli italiani nel Re-

gno Unito, 210.000 a fine 2014 secondo l'Aire, 277 mila per l'anagrafe consolare, probabilmente di più dato che molti connazionali non s'iscrivono. Solo da Bologna nel 2010-14 si sono trasferiti in Regno Unito 539 persone (principale destino davanti a Francia e Stati Uniti).

Il Brexit avrebbe delle ripercussioni anche per le imprese emiliano-romagnole, se investire Oltremania diventasse più interessante — perché non ci sarebbero i supposti lacci e laccioli di Bruxelles al business environment e l'euro potrebbe rafforzarsi, agevolando l'acquisto di assets britannici. In compenso bisogna scontare l'effetto negativo del Brexit sulla fluidità degli scambi.

Andrea Goldstein
managing director
di Nomisma
Luca Incipini
junior consultant
di Nomisma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

politiche. La Cna è alle prese com'è con problemi di bilancio, quindi è debole. Lapam Confartigianato può metterla all'angolo. Confesercenti vede spiragli per soffiarle la poltrona, ovviamente scatenando la reazione dell'associazione rivale, la Confcommercio, che subito affianca Cna a difesa di Torreggiani. Il cui bilancio, peraltro, era stato approvato all'unanimità poche settimane prima, col voto della stessa Confesercenti. Da ultimo sbotta Confindustria, rappresentata in cda dal direttore Giovanni Messori. «Se va avanti così, con la guerra di tutti contro tutti — dice — io proporrò di azzerare il consiglio». Oggi la parola d'ordine è ricucire. Basta con la girandola di funzionari d'associazione: ci vuole un imprenditore. Ma chi metterà tutti d'accordo? Quella di Modena è una della Camere meglio gestite d'Italia: ha un patrimonio di 27 milioni, rispetto al quale le perdite 2015 fanno sorridere. Anzi, sono un titolo di merito, frutto della coraggiosa scelta di non tagliare i finanziamenti al territorio (4,3 milioni, la cifra più alta di tutta la Regione), nonostante lo Stato abbia ridotto i trasferimenti del 40% a tutto il sistema. Lo affama per indurlo ad aggregarsi. Piacenza, Parma e Reggio si metteranno assieme, Ferrara tratta con Ravenna, Forlì-Cesena e Rimini hanno già deciso per le nozze.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Confindustria Forlì-Cesena Italo Carfagnini nuovo presidente Succede al dimissionario Colonna

Si è finalmente sbloccato lo stallo dentro Confindustria Forlì-Cesena: mercoledì scorso i soci di Confindustria si sono espressi all'unanimità per Italo Carfagnini, fondatore e presidente della So.F.Ter. di Forlì, azienda di produzione e lavorazione di materie plastiche. «La mia presidenza metterà al centro l'impresa — ha detto l'imprenditore, che prende il posto di Vincenzo Colonna — Confindustria Forlì-Cesena è la casa di tutti gli imprenditori e la mia attenzione si concentrerà sulle soluzioni adeguate a tutte le richieste che arriveranno dagli Associati. Per quanto riguarda Confindustria Romagna — ha poi aggiunto — farò tesoro di quanto già espresso dal Consiglio Direttivo e, ricco di questo, riprenderò il dialogo con i colleghi di Ravenna e Rimini non appena possibile. Nel frattempo faccio loro i migliori auguri per la nascita di Confindustria Romagna». Insomma questa volta con la fusione non dovrebbero esserci intoppi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Numero uno Italo Carfagnini è il nuovo presidente di Unindustria Forlì-Cesena

Apparteneva ad Antichi Pellettieri In vendita il 60% della Baldinini Il fondatore potrebbe ricomprarlo

In vendita il 60% della Baldinini. È la quota in possesso della Antichi Pellettieri, messa in cessione dai liquidatori giudiziali del concordato preventivo che ha colpito il gruppo di Caviago e facente parte di Mariella Burani Fashion Group. Gimmi Baldinini, che aveva venduto quelle quote nel 2001, è tranquillo e non esclude di ricomprarsele. Il deposito di acquisto è di 6 milioni di euro. La scadenza delle manifestazioni di interesse è il 3 luglio prossimo. Vedremo. L'imprenditore, intanto, al sito La Conceria che lo aveva interpellato su questa possibile operazione ha risposto: «Non lo escludo, per adesso stiamo a vedere come andranno le cose», salvo poi precisare: «Quando ho ceduto parte della quota sono stato categorico su un punto fondamentale: che l'ultima parola fosse mia. Il tempo mi ha dato ragione, sennò avrei rischiato di saltare anch'io». Dopo l'acquisto di Sergio Rossi da parte di Bonomi, che ha rilevato l'azienda da Kering, ora c'è di nuovo fermento tra le scarpe di San Mauro Pascoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Registrazione Tribunale di Bologna
n. 8389 del 16/9/2015
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Padova S.p.A.
Corso Stati Uniti, 23 - 35100 Padova
Tel. 049.870.00.73

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana



Potremmo spiegarvi che tutto ciò che creiamo proviene da un'esperienza di più di 50 anni.

Potremmo dirvi che i fornitori con cui collaboriamo sono in prevalenza locali, oppure che la tradizione della nostra terra ci ispira a migliorarci.

Ma forse vi basta sapere che la tecnologia che utilizzate è fatta da IMA.

www.ima.it

IMA 
Sustain Ability